

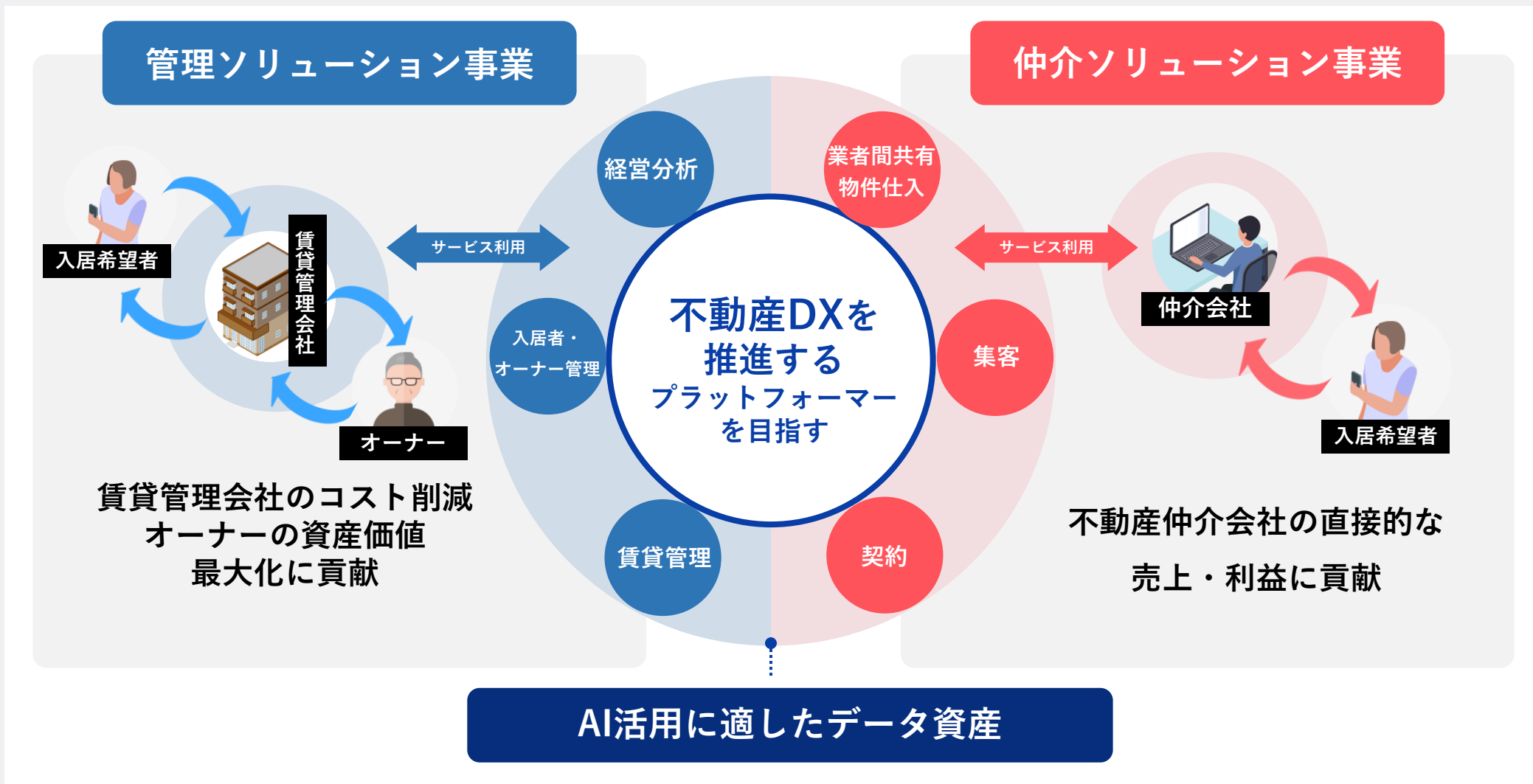
# 2026年6月期 第3四半期 決算説明資料

日本情報クリエイト株式会社 証券コード：4054

2026年5月14日



# 不動産業務を一気通貫で支援するプラットフォームにより 業界のDXを推進、AI活用に適したデータ資産・基盤を保有。



# SaaS×不動産テック領域に一気通貫のプロダクトラインナップを提供

不動産仲介会社向け

Brokerage solutions

賃貸管理会社向け

Property management solutions

## 不動産業務フローに沿った一気通貫のソリューションを提供

業者間物件共有・物件仕入

### 業者間物件共有

不動産事業者間で行われる物件情報の共有・仕入業務をデジタル化

リアプロBB



リアプロ



集客・追客

### 集客支援・追客支援

ホームページでの集客支援及び大手ポータルサイトへの掲載支援

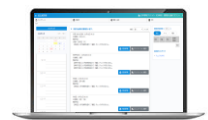
不動産ホームページ制作ツール  
Web Manager Pro3



不動産ポータルサイト一括掲載  
物件データ連動



CRM|顧客管理



契約

### 契約支援

オンラインでの不動産取引を支援、申込み、重説から契約までスマホで完結

オンライン入居申込  
電子入居申込



IT重説



オンライン契約システム  
電子契約



賃貸管理

### 賃貸管理支援

入居管理、更新管理、請求管理、入金管理、オーナー送金、修繕管理など、幅広い業務をシステムで効率化

賃貸革命11



オーナー提案AIロボII



オーナー向け  
満室戦略レポート  
自動作成ロボ

入居者・オーナー管理

### コミュニケーション支援

オーナーや入居者との連絡を効率化、専用スマホアプリで適切なコミュニケーションを実現、トラブル防止にも。

オーナーコミュニケーションサービス  
くらさぼ回線  
オーナーアプリ



入居者コミュニケーションサービス  
くらさぼ回線  
入居者アプリ



### 経営分析支援

賃貸革命に蓄積されたデータを自動分析し、賃貸管理状況の見える化を実現。分析作業の効率化にも。

経営分析レポート自動作成ツール  
賃貸革命10  
経営分析オプション



### クリエイティブ賃貸住宅インデックス

賃料及び空室率に関する指標の情報提供サービス

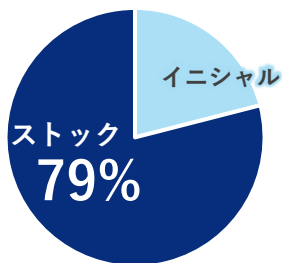


# 安定した収益基盤と市場拡大の追い風に加え、AI活用に有用なデータ基盤を強みに、不動産テック事業の成長を加速。

## 安定収益基盤

2025年6月期実績

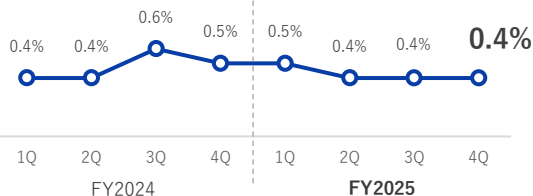
約79%がストック売上



2025年6月期実績

低い解約率 0.4%

■ 平均月次解約率の推移



## 高いシェア率

2025年6月末時点

全国28拠点に展開



賃貸管理システム導入実績

No.1 ※1

2025年6月末時点

導入事業所数（累計）：5,557事業者

## 成長ポテンシャル

不動産テック業界市場規模

2030年度予測

市場規模：2兆3,780億円 ※2

新規開業によるIT設備投資需要

毎年6,000～7,000以上の

宅建業者が開業 ※3

## AIデータ活用

AI活用にもつなげる賃貸市場データ基盤「CRIX」を展開

賃貸住宅指標

「CRIX（クリックス）」



※1：2020年全国賃貸管理ビジネス協会WEBアンケート調べ(2020年1月17日～2020年1月31日、2020年2月14日～2020年2月20日)

※2：(株)矢野経済研究所「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」(2024年4月)

※3：不動産適正取引推進機構 令和6年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について「宅地建物取引業者数の推移」

売上は、2Qまでの減収から、シナリオ通り前年同期比増収へ。  
季節性による4Q偏重の期初計画達成を視野に邁進。

(単位：百万円)



### ストック売上が安定的に推移

会社合併により前上期はストック売上が大きく増加したものの、増収を維持。

FY2026 3Q ストック売上 **3,175**百万円  
(前年同期：3,061百万円)

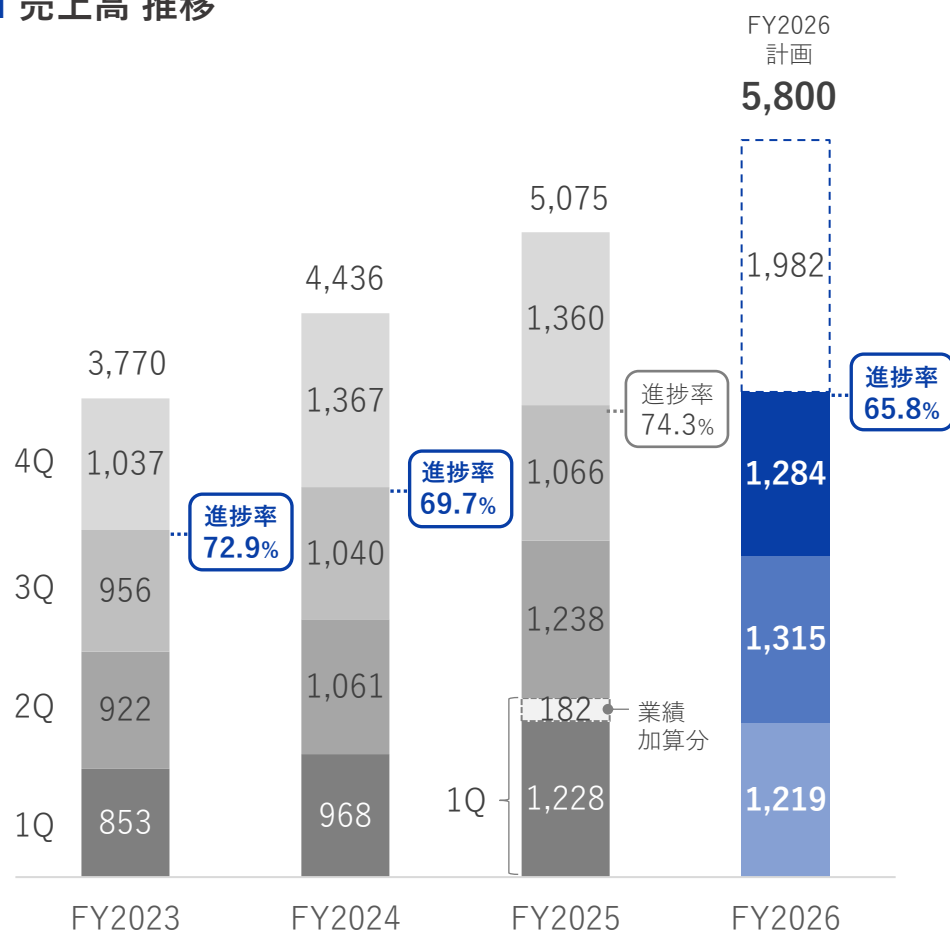
### 解約率が低位安定

全国の拠点を活かした顧客支援及び  
カスタマーサクセスにより安定的な解約率を継続。

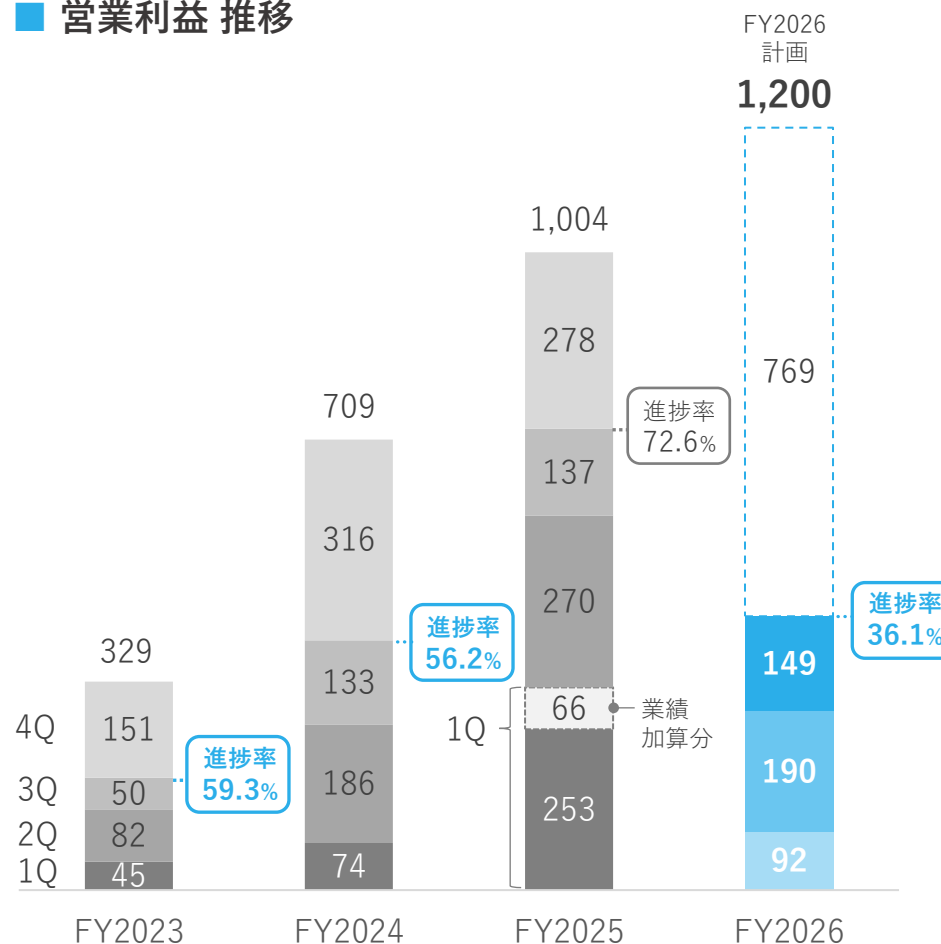
FY2026 3Q 解約率 **0.5%**  
※ 解約率とは月次解約率の平均を指します。

通期計画に対して、売上高は当社の季節性に沿った例年通りの進捗。第4Qでの利益積み上げを目論む。

■ 売上高 推移

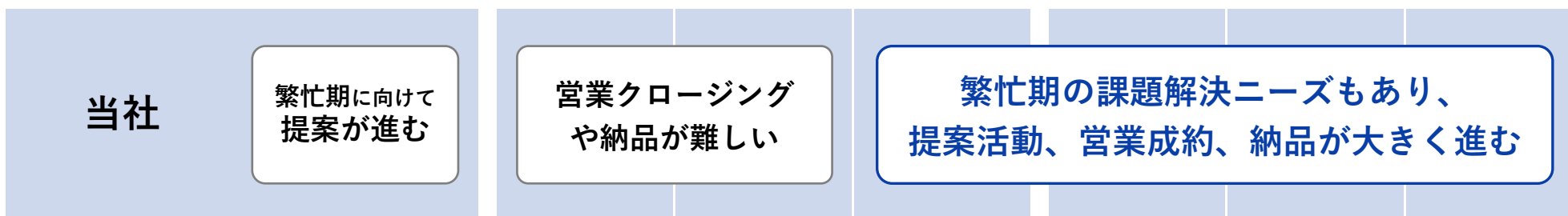


■ 営業利益 推移



顧客である不動産会社の繁忙期(1~3月)後に納品が集中するため、当社の業績は第4Qに偏重する傾向。

当社の四半期スケジュール						
第1・2Q	第3Q			第4Q		
7月~12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月



管理ソリューションでは「賃貸革命」の新規獲得、バージョンアップやオプション販売に注力、売上およびMRR向上を図る。

## 賃貸革命



当期における新規連携先



既存顧客への「賃貸革命」のバージョンアップ促進、さらなる付加価値提供に向けた各社との連携を強化中

# 目次

2026年6月期 第3四半期 業績ハイライト	P.10
2026年6月期 業績予想	P.22
株主還元	P.24
Appendix	P.27

# 目次

2026年6月期 第3四半期 業績ハイライト	P.10
2026年6月期 業績予想	P.22
株主還元	P.24
Appendix	P.27

売上は堅調に推移。人員増強や賃貸革命11の減価償却費など、業績拡大に向けた先行投資の実施により営業利益は減少するも、営業利益率は2桁水準を維持。

(単位：百万円)	FY2025 3Q 実績	FY2026 3Q 実績	前年同期比	通期計画	概況
売上高	3,714	<b>3,818</b>	+2.8%	5,800	前1Qには会社合併により売上182百万円が加算。
仲介ソリューション	1,574	1,478	▲6.1%	-	前1Qの会社合併による業績加算の影響を除くと <b>6.2%の増収</b> 。
管理ソリューション	2,101	2,267	+7.9%	-	賃貸革命のアップセル・クロスセルが堅調に推移。
売上総利益	2,590	<b>2,490</b>	▲3.9%	-	増収により利益率は2Q時点より改善
売上高総利益率	69.7%	65.2%	▲4.5pt	-	
営業利益	726	<b>432</b>	▲40.4%	1,200	前1Qには会社合併により営業利益66百万円が加算。
営業利益率	19.6%	11.3%	▲8.3pt	20.6%	
EBITDA	1,002	<b>768</b>	▲23.3%	-	
EBITDAマージン	27.0%	20.1%	▲6.9pt	-	
経常利益	728	<b>504</b>	▲30.7%	1,210	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	469	<b>350</b>	▲25.4%	730	

仲介ソリューション：不動産仲介業に対して提供する仲介業務支援サービス群による売上  
管理ソリューション：賃貸管理業に対して提供する管理業務支援サービス群による売上

3Q比では、売上は+20.4%、営業利益は+8.8%の増収増益。  
例年4Qに納品が集中し、収益が期末に偏重する傾向。

(単位：百万円)	FY2024 実績				FY2025 実績				FY2026 実績		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	968	1,061	<b>1,040</b>	1,366	1,410	1,238	<b>1,066</b>	1,360	1,219	1,315	<b>1,284</b>
仲介ソリューション	385	404	<b>410</b>	450	647	457	<b>469</b>	413	478	491	<b>509</b>
管理ソリューション	572	646	<b>619</b>	903	749	768	<b>583</b>	931	727	796	<b>743</b>
営業利益	74	186	<b>133</b>	316	319	270	<b>137</b>	278	92	190	<b>149</b>
営業利益率	7.7%	17.5%	<b>12.9%</b>	23.1%	22.6%	21.8%	<b>12.9%</b>	20.4%	7.6%	14.5%	<b>11.7%</b>
経常利益	73	189	<b>133</b>	345	306	279	<b>142</b>	276	108	214	<b>181</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	42	123	<b>77</b>	186	173	201	<b>94</b>	160	75	148	<b>126</b>

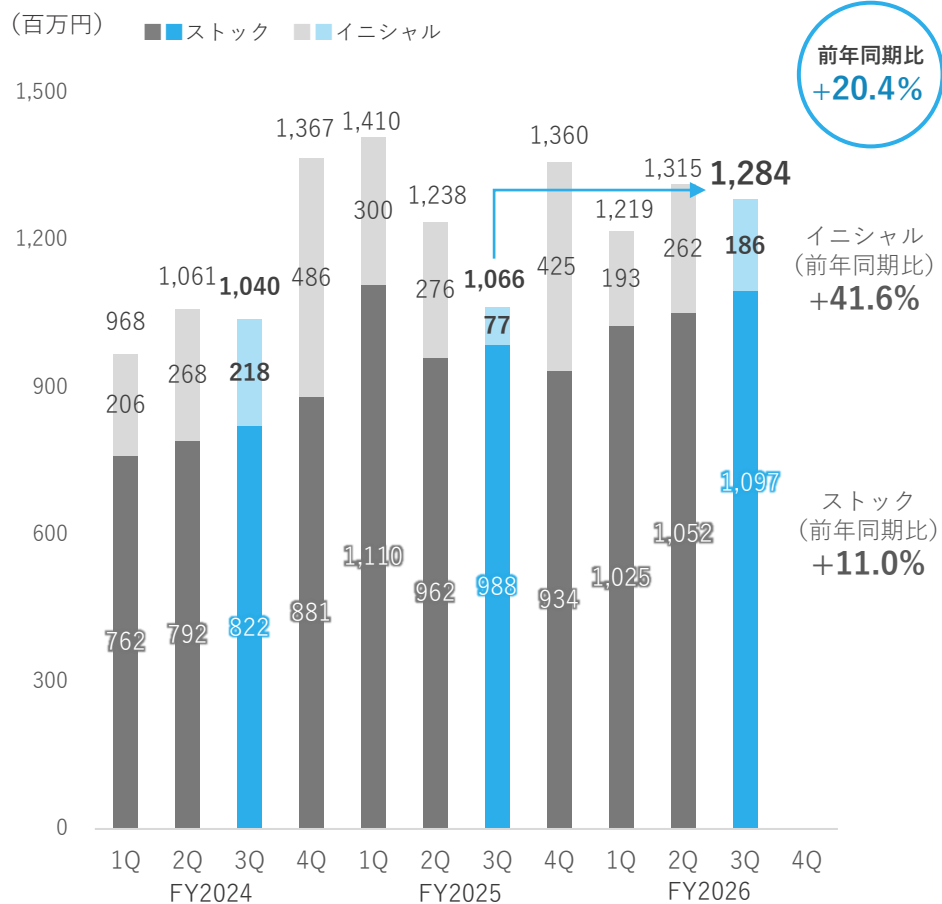
仲介ソリューション：不動産仲介業に対して提供する仲介業務支援サービス群による売上  
管理ソリューション：賃貸管理業に対して提供する管理業務支援サービス群による売上

# ストック売上、MRR共に右肩上がりで堅調に推移。

クロスセル・アップセルにより着実に伸長。

## ■ ストック・イニシャル売上の推移

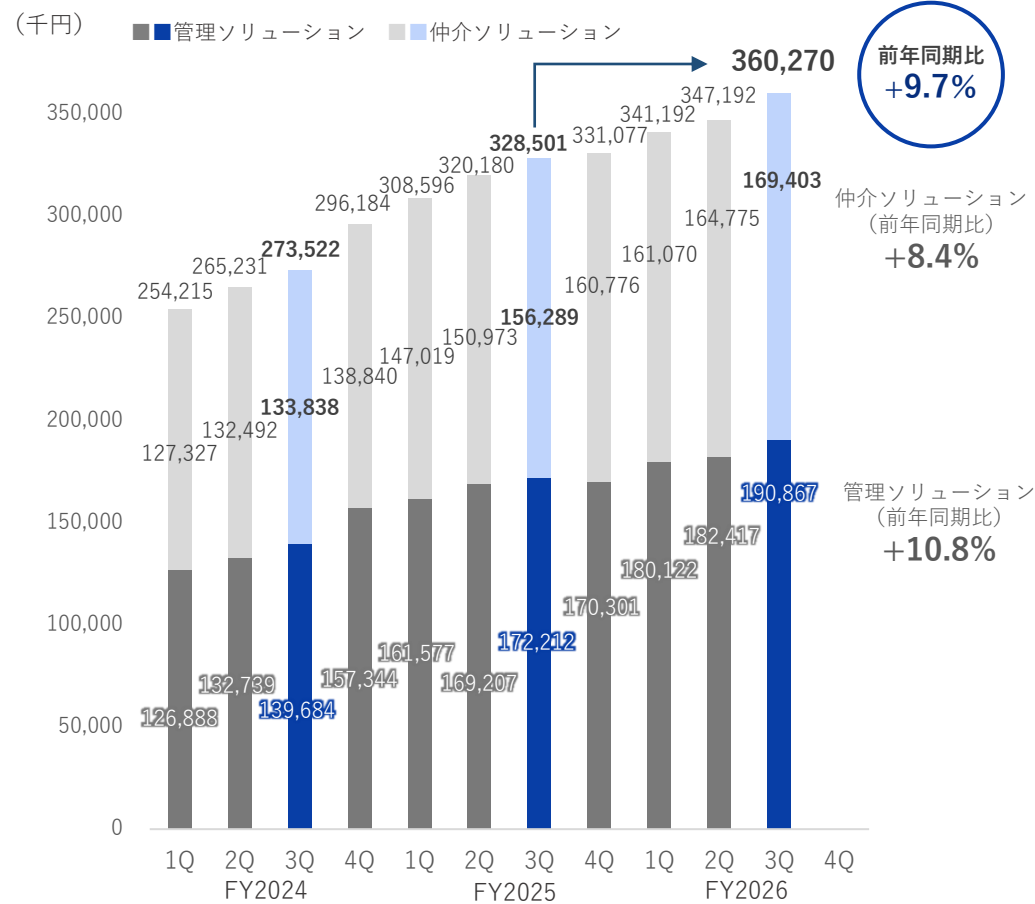
イニシャル・イニシャル売上ともに前年同期比2桁増。  
ストック売上は堅調な増加傾向を維持。



## ■ MRR推移

※MRR・・・Monthly Recurring Revenueの略称で、  
月ごとに繰り返し得られる収益（月間経常収益）。

仲介・管理ソリューション共に拡販に努め、堅調に推移。



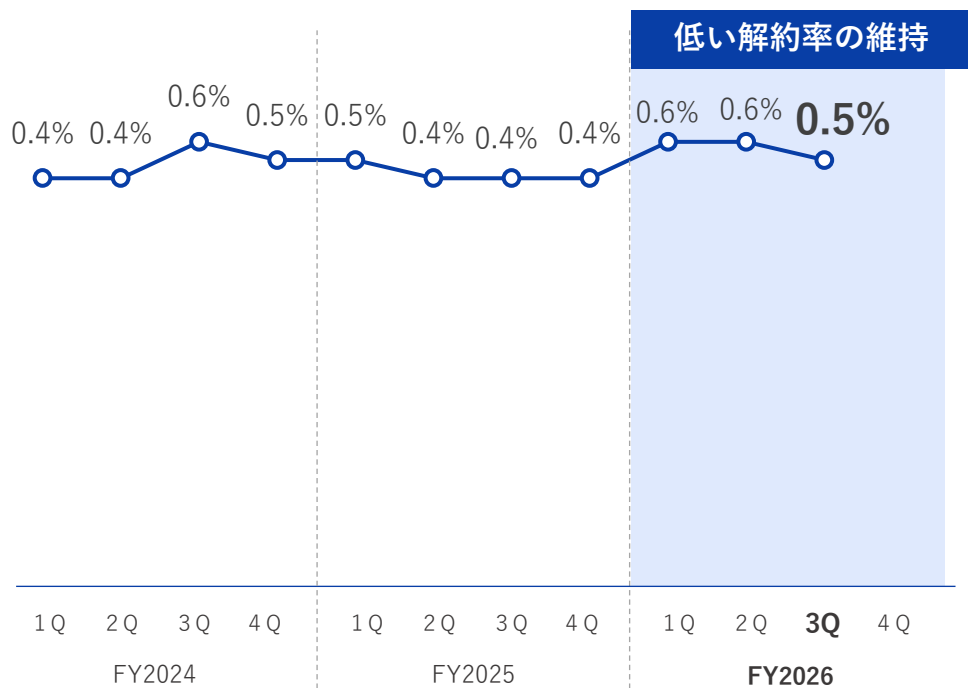
# 売上が伸長するなかでも解約率は低水準を維持。 人員については、次世代のAI活用も見据えた基盤整備を推進。

## ■ 解約率の推移 (平均月次解約率)

※月次解約率：既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額金額の割合

FY2026

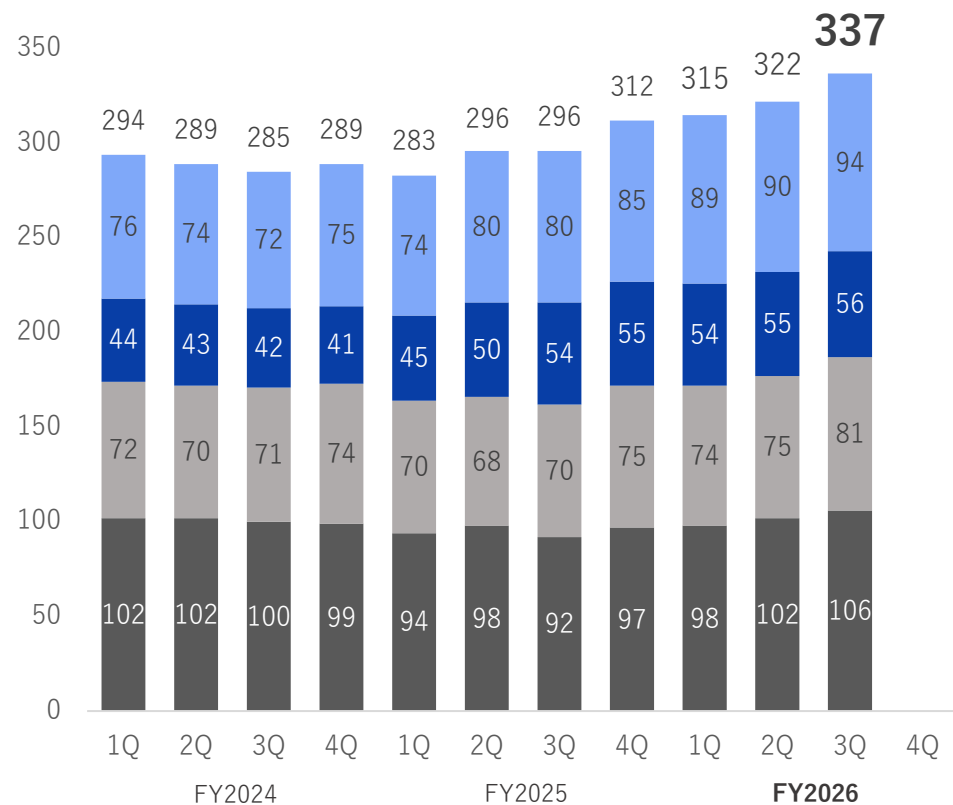
3Q解約率： **0.5%** (前期平均実績：0.4%)



## ■ 従業員数の推移 (正社員のみ)

※人員数は正社員数を表示

■ その他 ■ 開発部 ■ 営業部 (SA) ■ 営業部 (営業)

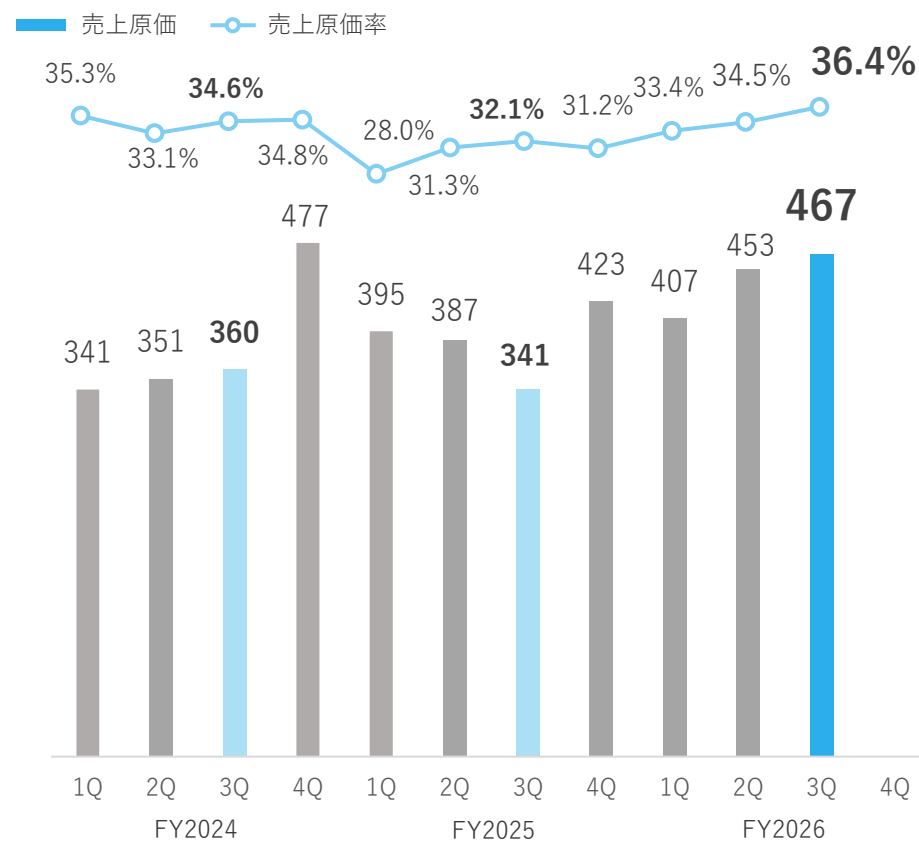


## ソフトウェア償却費の発生、給与改定や研究開発費拡充など進める一方で、売上原価・販管費は概ね横ばい水準で推移。

### ■ 売上原価

「賃貸革命11」のリリースに伴う償却費により、売上原価が増加も、原価率は30%台を維持。

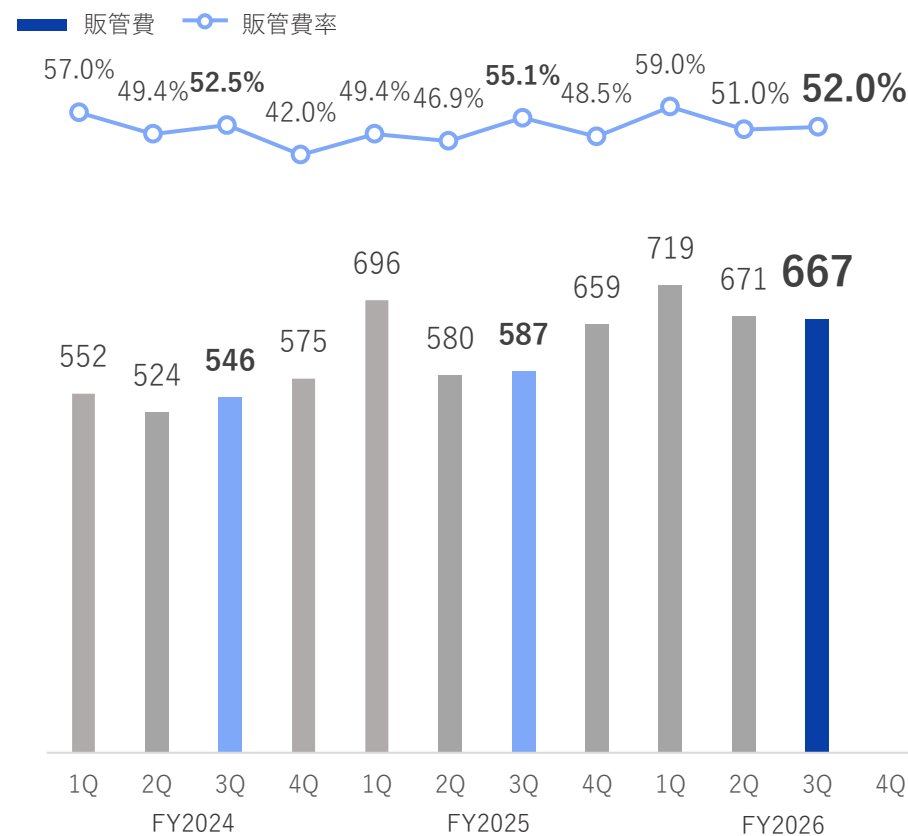
(百万円)



### ■ 販管費

給与改定、研究開発費の拡充等による増加により、前年同期比で販管費が増加。販管費率は概ね横ばいで推移。

(百万円)



# 無償顧客基盤の拡大を背景に、有償サービス顧客数（再販による増加は除く）は着実に増加。計画達成に向け、4Qでの収益化を加速。

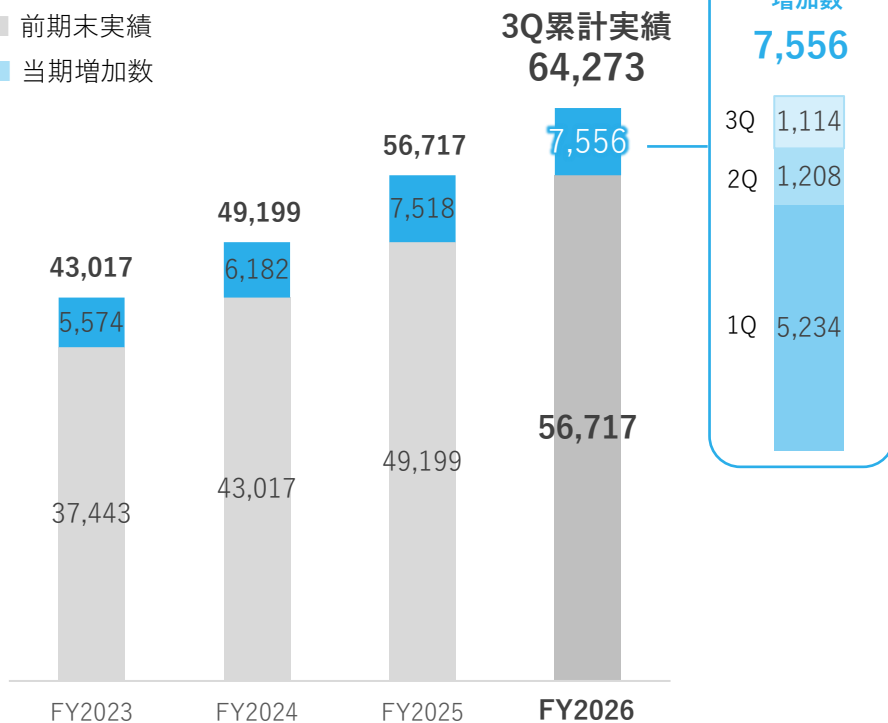
## ■ 業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移

### 無償サービス



※仲介会社向けのリアプロBB仲介・リアプロ仲介は無償で提供、有償オプションや他有償サービスのクロスセルで売上増加を図る。

■ 前期末実績  
■ 当期増加数



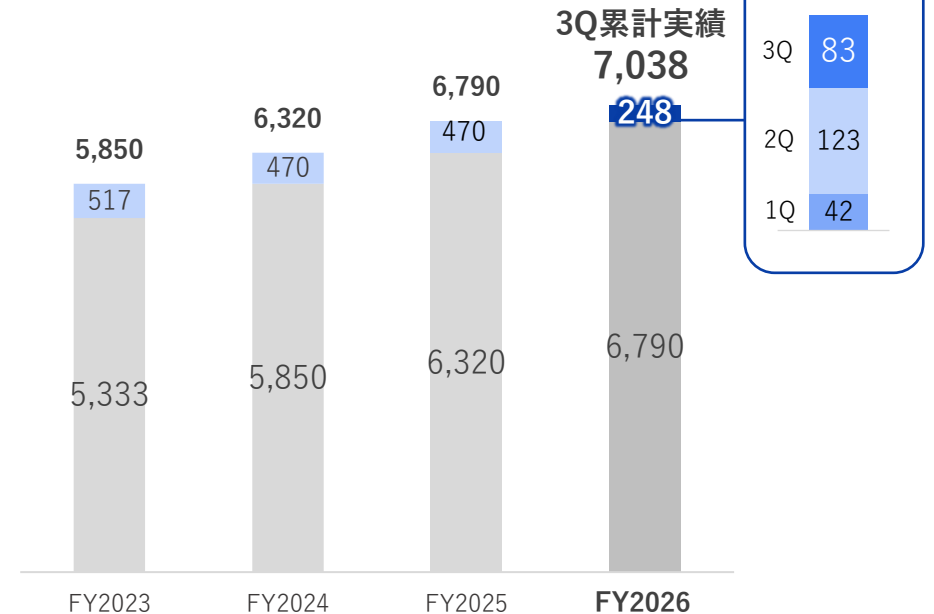
## ■ 月額有償サービスの利用顧客数（全プロダクト）

### 有償サービス群（抜粋）



■ 顧客数  
■ 増加数

賃貸革命11が2025年8月リリース 期末に向けて拡販中



# 電子入居申込および電子契約サービスの利用顧客数も安定的に推移。

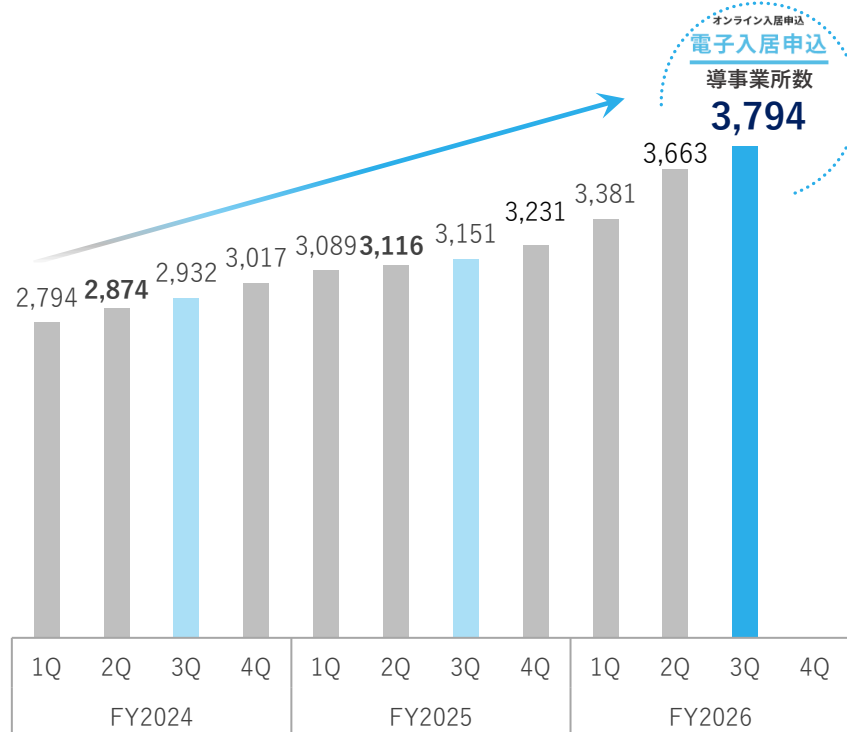
さらなるシェア拡大を図る。

## ■ 電子入居申込サービス導入事業所数の推移（累計）

オンライン入居申込  
電子入居申込



「電子入居申込」は契約前のステップである入居申込のやり取りをオンラインで完結できる賃貸管理会社向け機能です。手書きの申込書やFAX・電話でのやり取りは不要となり、業務の生産性向上に繋がります。



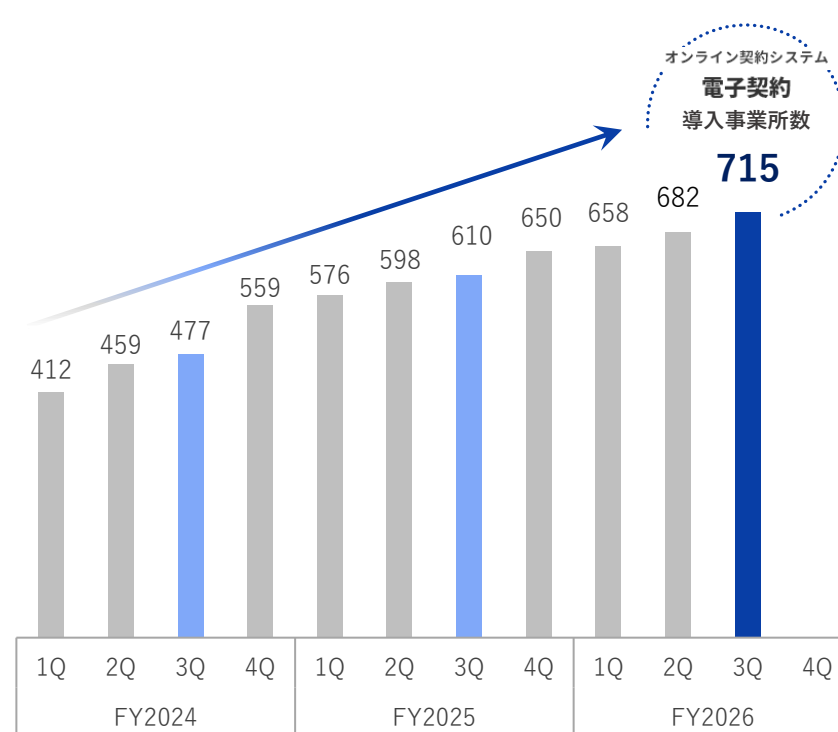
## ■ 電子契約サービス導入事業所数の推移（累計）

オンライン契約システム  
電子契約



### 2022年5月 法改正

2022年5月の宅建業法改正により、完全オンラインでの契約業務が可能となりました。電子契約サービスでは、これまで対面や郵送で行なっていた賃貸借契約が簡単・安全にオンラインで対応できます。



# AI 業務効率化ソリューション「AI Kamigakari」をリリース予定。

AI-OCR×ストレージ×賃貸革命連携サービスで、不動産書類の業務を大幅効率化。

AI Kamigakari



### サービス概要

AI-OCRによる不動産書類の自動解析・保管と「賃貸革命」とのデータ連携により、電子帳簿保存法への対応と入力作業の自動化を実現する、不動産業界向けの業務効率化ソリューション。

## 「AI Kamigakari」の特長

### ドラッグ&ドロップだけでAIが解析 「入力業務の大幅削減」

契約書や請求書などのPDFをアップロードするだけで、AIが書類種別を自動推定し、フォルダ生成をサポート。入力作業を大幅に削減することで、業務スピードと正確性を向上。

### 電子帳簿保存法に対応した形式で 「法対応への不安を軽減」

所定のフォルダ構成で自動保存され、電子帳簿保存法に沿った形式での保存を支援。書類の検索・保管に関わる業務を大幅に効率化し、安心してペーパーレス化を推進可能。

### 賃貸革命とのデータ連携による 「データ活用による効率化」

AIが重要事項を抽出し要約ファイルを自動生成。解析データはCSV出力して「賃貸革命」へ連携できるため、システム入力の手間が不要。ソフト未導入企業でも単体で利用でき、既存の環境に依存せず導入可能。

## 「電子入居申込サービス」と株式会社フェア信用保証との提携開始。

煩雑な保証申込をスマートに。ペーパーレスな申込フローで迅速な入居決定をサポート。

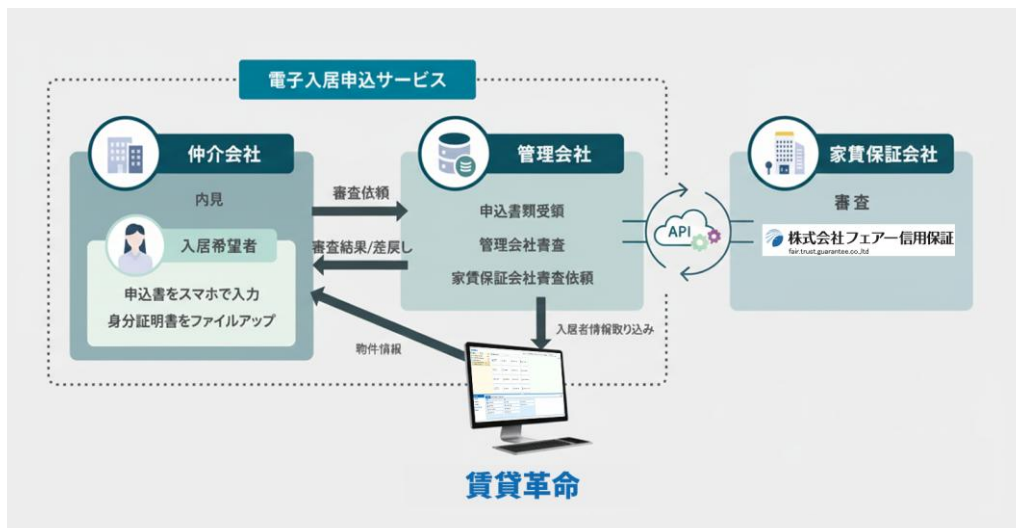


### サービス概要

電話やFAXによる従来のアナログなやり取りを撤廃し、入居申込から審査までのプロセスをオンラインで完結させる管理会社向けシステム。



株式会社フェア信用保証との提携により、入居・保証申込の完全オンライン化が実現。



### ✓ 手間を大幅削減

手書きの保証申込書が不要になり、記載漏れ確認の工数も削減。

### ✓ 審査のスピードアップ

データの即時連携により、迅速な保証審査が可能。

### ✓ 三者にメリット

入居希望者・仲介会社・管理会社すべての利便性が向上。

# 「リアプロ管理」に定期配信機能を追加。

空室案内メールの自動送信により、管理会社の営業負担を軽減。



### サービス概要

管理物件を共有する「賃貸管理会社」と、情報を活用する「仲介会社」をダイレクトにつなぐ、業界最大級の業者間物件流通サービス。



### 定期配信機能

配信スケジュールを設定し、受け取った仲介業者が自社専用の検索システムにアクセスすると管理会社様ごとに専用の検索ページが表示される仕組み。指定した日時に自動でメールを一斉送信可能。

### 空室案内の完全自動化による 「業務負荷の軽減」

あらかじめスケジュールを設定するだけで、仲介会社への空室メールが自動送信される。手動での作成・送信の手間を軽減。

### 最新データをそのまま反映する 「シームレスな情報共有」

「リアプロ管理」に登録されている最新の物件データをそのまま活用。配信用のデータを別途用意する必要がなく、常に鮮度の高い情報を仲介会社へスピーディーに共有。

### 柔軟なリスト管理と 「戦略的な営業活動」

CSVによる送信先の一括登録が可能なほか、従来の手動配信とも併用可。送り漏れを防ぎつつ、状況に応じた柔軟な営業活動が可能。

## 賃貸住宅指標「CRIX」のデータ提供先が拡大。

不動産投資プラットフォーム「楽待」の「賃貸経営マップ」にて活用。



### サービス概要

膨大な賃貸管理ビッグデータを活用し、市場の「今」を可視化する不動産市場分析サービス。

### サービス概要

## 楽待

使いやすさ・利用者数・掲載物件数においてNo.1 (\*1) を獲得している、日本最大級の不動産投資プラットフォーム。2006年のサービス開始以来、投資家と不動産会社をつなぐ専門性の高いサービスを提供。物件購入やエリア分析に必要な情報を地図上でまとめて確認できる「賃貸経営マップ」のサービスも提供。

## 「楽待」の「賃貸経営マップ」におけるCRIXの活用

### 実際の管理データに基づいた

### 「精度の高い市場把握」

「CRIX」を活用することで、推計値ではなく実態に近い賃料動向を把握できるため、より確実性の高い分析が可能に。

### 地図とグラフによる

### 「賃料相場の可視化」

エリア別の賃料相場を地図上で直感的に確認可能。加えて、各エリアの賃料推移を時系列の折れ線グラフとして瞬時に表示。

### 条件絞り込みによる

### 「詳細なエリア分析の効率化」

物件種別や間取りに加え、築年数別の賃料推移も確認可能。ターゲットに合わせた詳細な条件設定により、エリア分析の精度とスピードが大幅に向上。

\*1 『物件数 No.1』：日本マーケティングリサーチ機構調べ（2025年8月） 『使いやすさ No.1』：ゴメス・コンサルティング調べ（2025年8月） 『利用者数 No.1』：自社調べ（2025年8月）

# 目次

2026年6月期 第3四半期 業績ハイライト	P.10
<b>2026年6月期 業績予想</b>	<b>P.22</b>
株主還元	P.24
Appendix	P.27

## 仲介・管理2つのソリューション事業のシェア拡大により、 着実な収益拡大を目指す。

※前期実績は連結決算であり、今期は単体での業績予想を開示しております。そのため、決算短信との前期との比較および数値は基準が異なりますので、ご注意ください。なお、本資料では連結ベースでの比較を用いています。

(単位：百万円)

	FY 2025 実績	FY2026 計画	前年比
売上高	5,075	<b>5,800</b>	<b>+14.3%</b>
営業利益	1,004	<b>1,200</b>	<b>+19.5%</b>
経常利益	1,003	<b>1,210</b>	<b>+20.6%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	628	<b>730</b>	<b>+16.2%</b>
1株あたり当期純利益 (円)	45.11	<b>52.43</b>	-

# 目次

2026年6月期 第3四半期 業績ハイライト	P.10
2026年6月期 業績予想	P.22
<b>株主還元</b>	<b>P.24</b>
Appendix	P.27



## 2026年6月期中間（12月末基準日）より株主優待制度を拡充。 株主優待変更の発表により株主数は約2倍へ増加。

### 株主優待

### 中間（毎年12月末基準日）

#### ■内容

変更前

保有株式数

贈呈品

100株以上

QUOカード 500円分

1年以上継続保有の株主様が対象。

変更後

保有株式数

贈呈品

100株～299株

デジタルギフト 1,000円分

300株以上

デジタルギフト 5,000円分

1年以上継続保有の株主様が対象。制度変更後の初回である  
2025年12月末基準日における株主優待は、継続保有条件は無し。

#### ■進呈予定時期

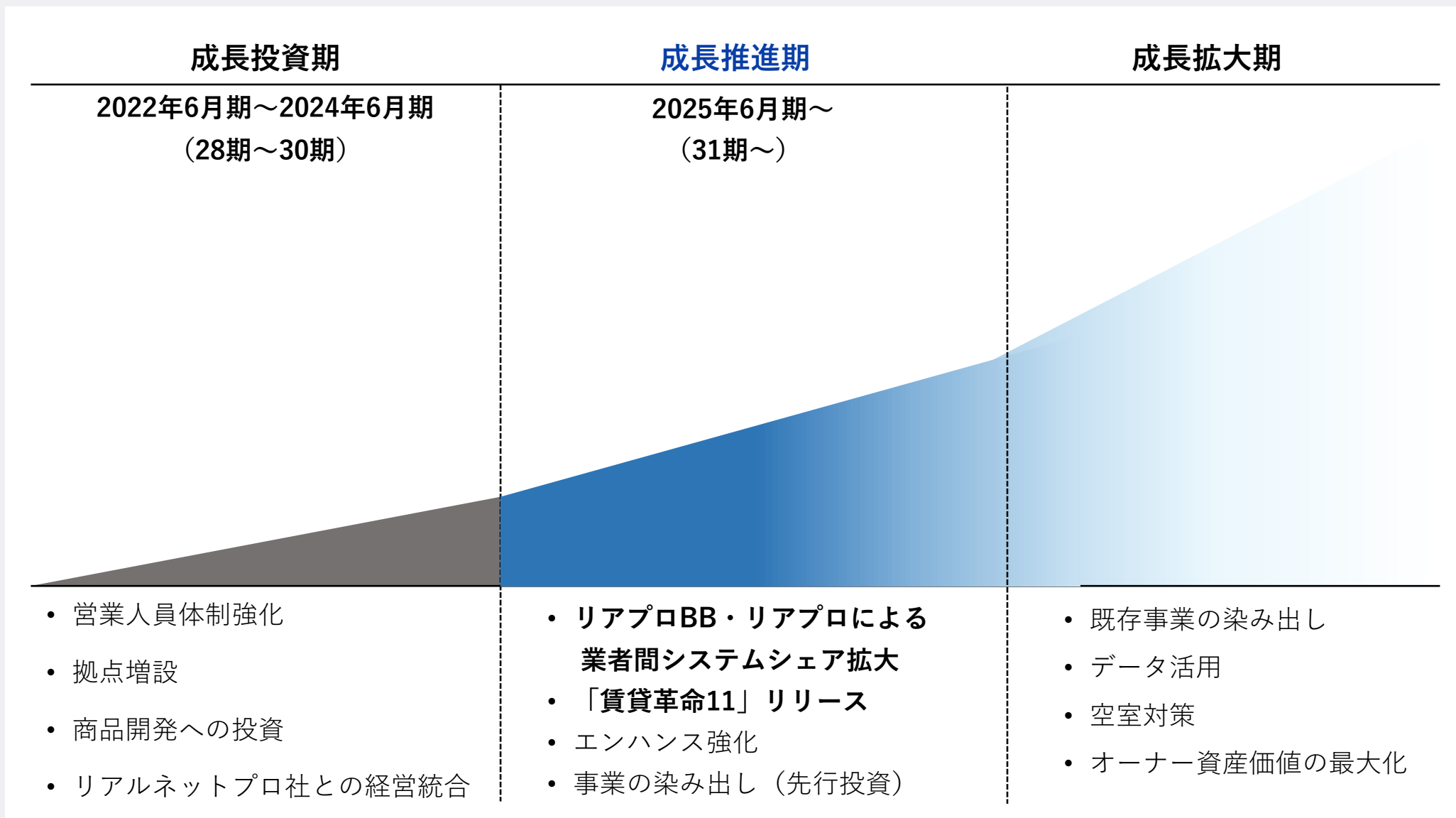
毎年3月初旬に発送する予定です。

株主優待変更の発表前（2025年6月末）から拡充後（2025年12月末）で、株主数は約2倍となりました。皆様の期待を真摯に受け止め、さらなる成長と企業価値の向上に邁進してまいります。

# 目次

2026年6月期 第3四半期 業績ハイライト	P.10
2026年6月期 業績予想	P.22
株主還元	P.24
<b>Appendix</b>	<b>P.27</b>

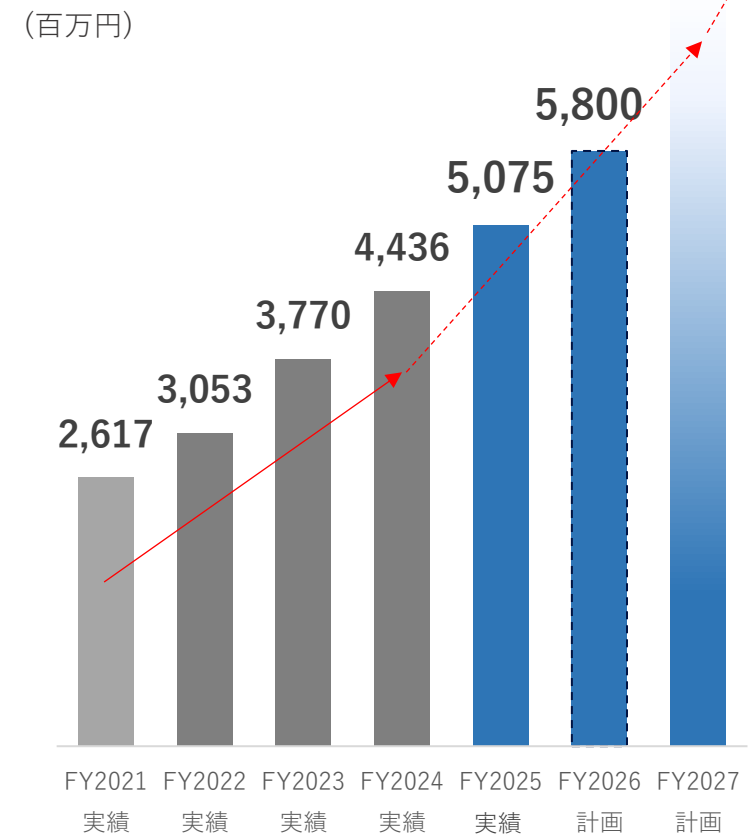
## 中長期的な成長の基本方針・方向性に変更なし



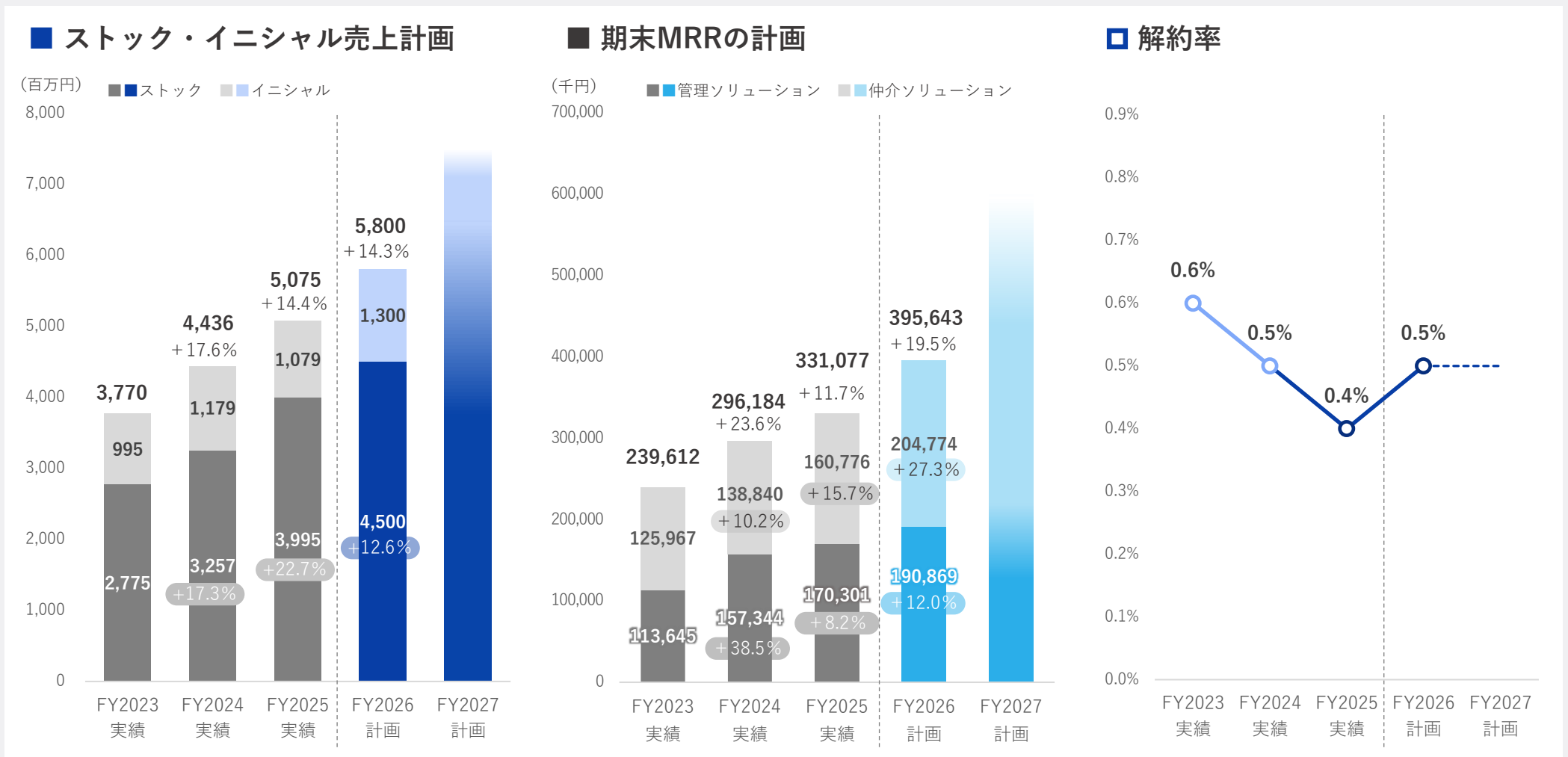
## 中期業績見通しについて

売上拡大と効率的な経営基盤の強化を両立し、持続的な利益成長の実現を目指す

(百万円)	FY2025		FY2026	
	実績	YoY	計画	YoY
売上高	5,075	+14.4%	5,800	+14.3%
営業利益	1,004	+41.4%	1,200	+19.5%
営業利益率	19.8%	-	20.6%	-



ストック型収益の拡大を軸に、管理ソリューション・仲介ソリューション双方のMRR向上と低解約率の維持により安定的な成長を実現する。



※ MRR・・・Monthly Recurring Revenueの略称で、月ごとに繰り返し得られる収益のこと。月間経常収益のことである。

## 外部環境と内部環境の整理

### 外部環境

- ✓ 不動産労働環境：高齢化と慢性的な労働人口不足が継続
- ✓ 不動産DX市場：法改正によるデジタル化への需要増
- ✓ 不動産事業者数：毎年約6千事業者の新規参入によるIT投資需要増

### 内部環境

- ✓ 商品・サービス：リアプロBB・リアプロによる業者間システムシェア拡大
- ✓ 営業生産性：顧客の細分化と体制強化により営業生産性が向上
- ✓ 低い解約率：連続増収ながら、0.4%の低い解約率を維持

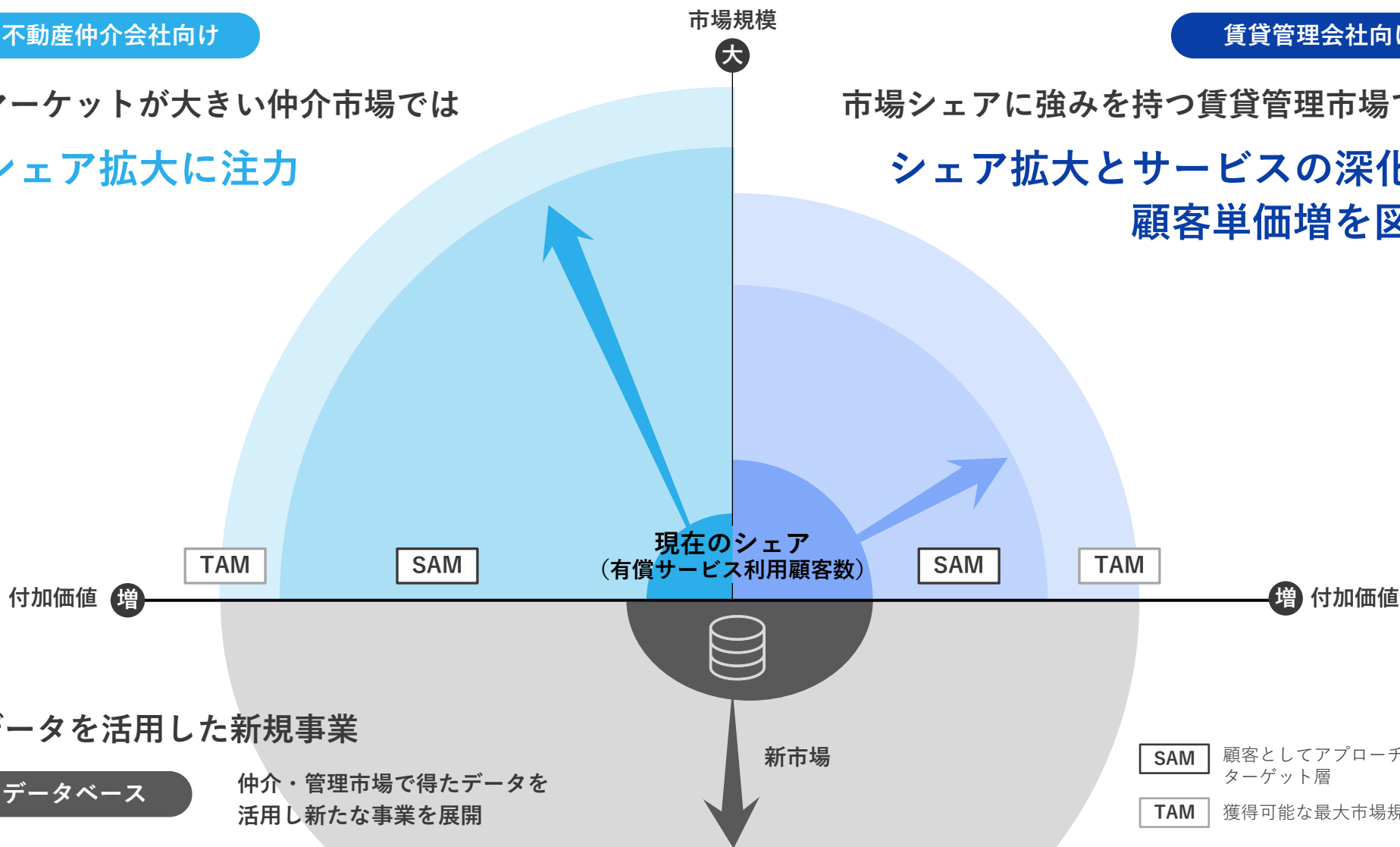
# 市場別成長テーマ

不動産仲介会社向け

マーケットが大きい仲介市場では  
シェア拡大に注力

賃貸管理会社向け

市場シェアに強みを持つ賃貸管理市場では  
シェア拡大とサービスの深化で  
顧客単価増を図る



データを活用した新規事業

データベース

仲介・管理市場で得たデータを  
活用し新たな事業を展開

新市場

- SAM 顧客としてアプローチできるターゲット層
- TAM 獲得可能な最大市場規模

# 仲介市場の取り組み

## 各サービスの充実と拡大

### リアプロBB・リアプロ

業者間物件流通サービス

リアプロBBとリアプロの両サービスを通じたシェア拡大と他サービスのクロスセルを推進。その上で、国内最大級の業者間物件流通サービスになるべく両サービスの再統合を目指す。



## Brokerage solutions

業者間物件共有・物件仕入 | 集客・追客 | 契約

不動産仲介会社向け

市場規模

大

## 仲介市場のシェア拡大

### マーケットが大きい仲介市場では シェア拡大に注力

リアプロBBとリアプロのシェア拡大により  
関連サービスによる  
仲介市場獲得のスピードを加速

無償サービス利用顧客  
5万6千事業者

※2025年6月末時点



TAM

SAM

現在のシェア  
(有償サービス利用顧客数)

付加価値 増

# 賃貸管理市場の取り組み

## 既存事業の深化

優位性の高い管理市場では  
新たな価値提供による  
顧客単価増を図る

### 賃貸管理市場での優位性

創業来、主力サービスである賃貸革命は高いシェアを誇り、バージョンアップやオプション販売による再販売上も大きい。本体及び関連サービスによる顧客単価増を図る。

### AI査定を搭載した空室対策用の オーナー提案AIロボII

データ量の優位性を活かしたAI活用により2023年8月には管理会社向け空室対策サービスを販売開始。新技術活用によりサービスの付加価値を高める。

Property management solutions

賃貸管理 | 入居者・オーナー管理 | 経営分析

賃貸管理会社向け

市場規模

大

## 高いシェアを活かしたサービス展開

バージョンアップやさらなる付加価値の提供で  
顧客単価の向上を図る



オーナーコミュニケーションサービス  
くらさぼコネクト  
オーナーアプリ



入居者コミュニケーションサービス  
くらさぼコネクト  
入居者アプリ



経営分析レポート自動作成ツール  
賃貸革命10  
経営分析オプション



オーナー提案AIロボII

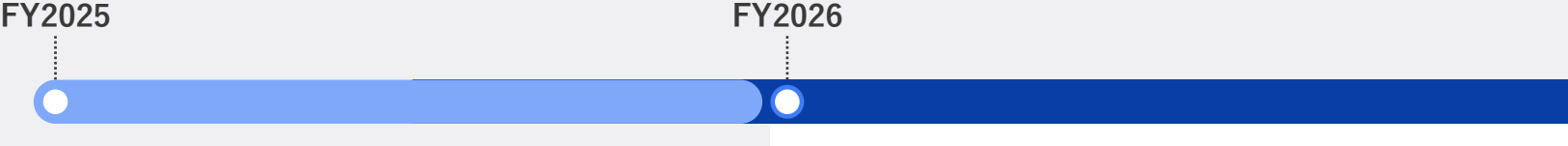


SAM

TAM

増 付加価値

# 市場別成長テーマ 主な成果と今後の取り組み



成長テーマ	FY2025 2025年6月期までの主な成果	FY2026 今後の取り組み
不動産仲介会社向け 仲介市場の シェア拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>業者間物件流通サービス「不動産BB」「リアプロ」の利用事業者数 5万5,257事業者（2024年6月から6,058増）</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>業者間物件流通サービス「リアプロBB」「リアプロ」による業者間システムとしてのシェア拡大。</li><li>拡大する顧客基盤に向けて仲介サービスの積極的なクロスセルを実施。</li></ul>
賃貸管理会社向け 賃貸管理市場の シェア拡及び深化	<ul style="list-style-type: none"><li>データ量の優位性を活かしたAI活用により2023年8月から管理会社向け空き室対策ロボを販売開始。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>賃貸物件総合管理システム「賃貸革命11」のリリースとシェア拡大（8月1日リリース済）</li><li>その他賃貸管理会社向けサービスのエンハンスと顧客単価の向上</li></ul>
データを活用した 新規事業	<ul style="list-style-type: none"><li>オーナー提案AIロボ2の商品リリースを通して、より精度の高い賃料査定を実現。</li><li>既存ユーザー向けのサポートの分野におけるAIチャットボットリリース</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>AIにまつわる商品の研究開発を継続</li><li>AIを活用した社内業務効率化</li></ul>

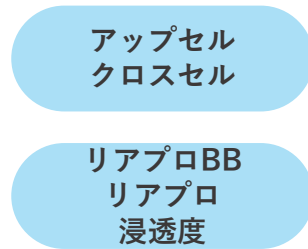
## 基本戦略

### 顧客の細分化とエリア戦略及び、2つのソリューションで顧客を結ぶ

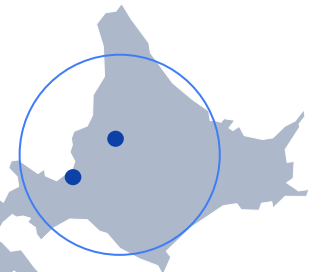
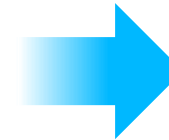
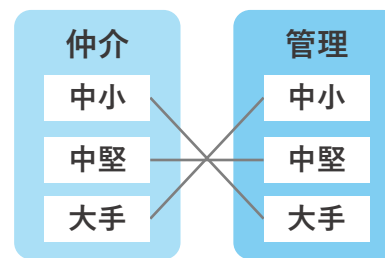
#### 顧客の細分化



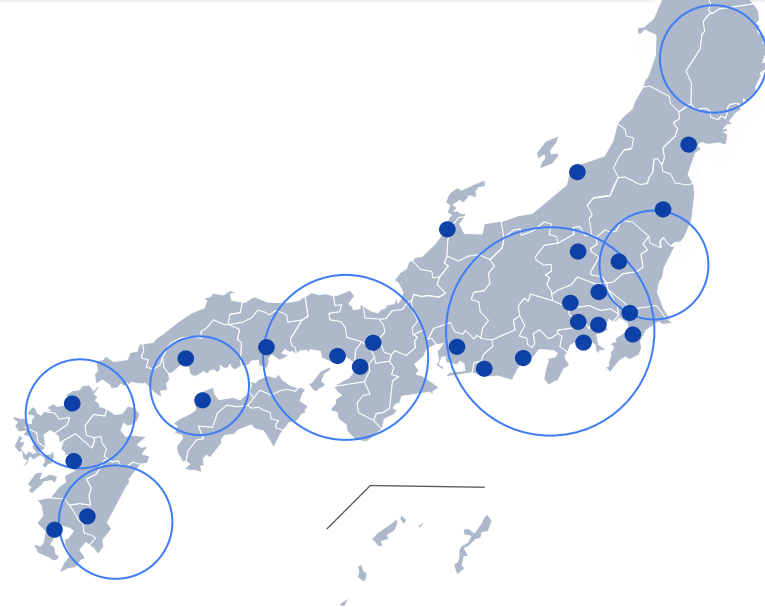
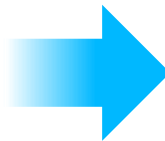
#### エリア戦略



#### 仲介と管理を結ぶ



#### 仲介と管理を結ぶ一気通貫のサービスラインナップで国内シェア拡大を図る



※ 拠点は2025年6月期末時点

# データ活用による新規事業に向けて

## データ活用による新規事業

独自性の高い不動産関連データを活用した新規事業への投資を継続。

### ■ 中長期での成長を視野に

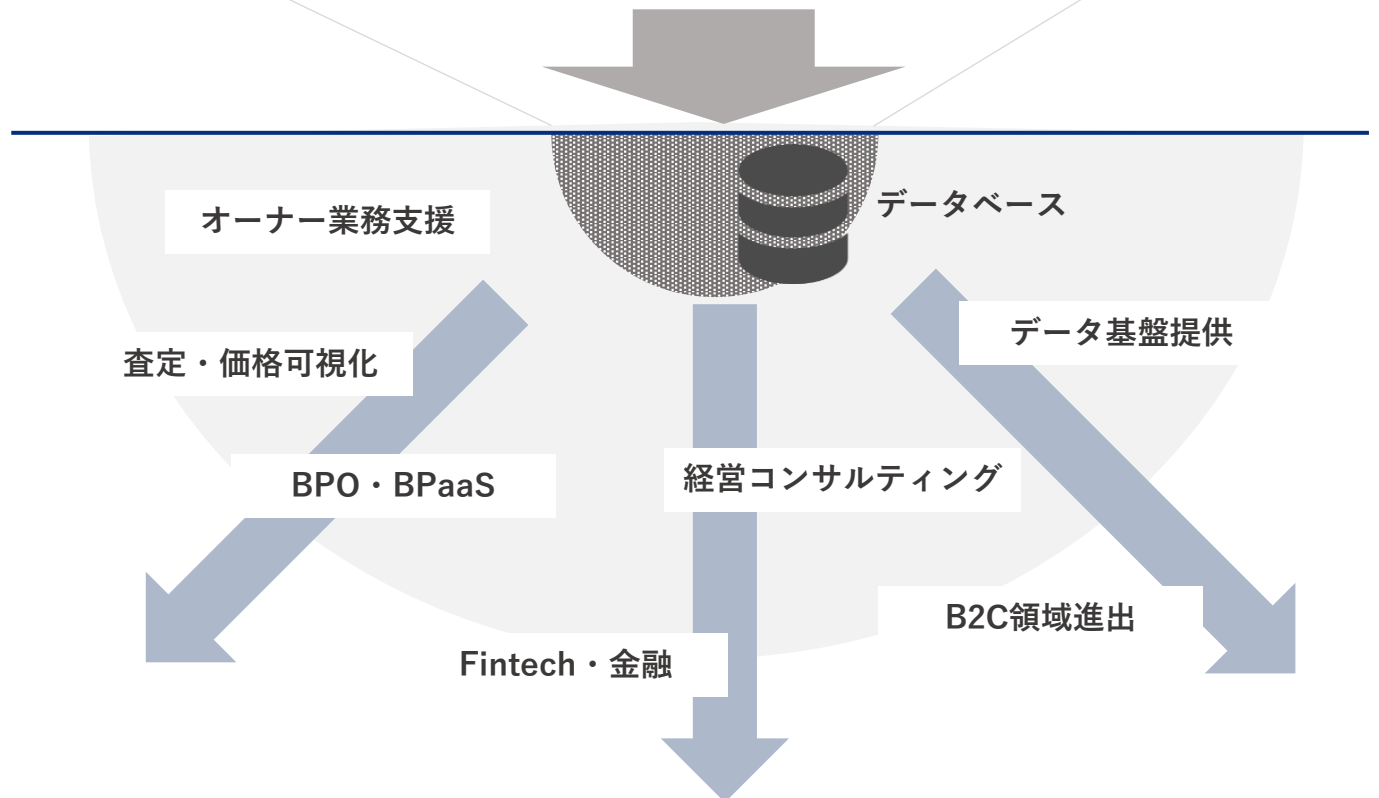
管理市場、仲介市場でのシェア拡大を進めつつ、第三の矢としてデータを活用した新規事業への投資を継続。

### ■ 独自性の高い不動産関連データ

一般的なWEB上の募集データではなく、当社は賃貸管理会社が持つリアルな管理データを保持。一気通貫のプロダクトで得た独自性の高いデータを活用し新規事業での成長を図る。



一気通貫のプロダクトラインナップで得られた  
独自性の高い不動産データ



～ 不動産取引でたくさんの笑顔がうまれる社会の実現を目指して～

関わる全ての人をHAPPYに

| 中期ビジョン |

テクノロジーで不動産領域に  
革新的プラットフォームを創造する

## 不動産領域におけるプラットフォーム実現に向けて

### 私たちの想い

「夢をかたちにして、たくさんの笑顔をつくるプラットフォーム」

不動産取引とは「お客様の夢を、最適な物件というかたちにするこで笑顔と感謝がうまれる」そんな場であると私たちは考えます。不動産事業者様の「お客様の夢をかたちにしたい、喜んでもらいたい」という純粋な思いを、最新のテクノロジーで、より快適になったプラットフォームにより実現し、たくさんの笑顔がうまれる社会をつくります。

代表取締役 会長

半津健一



## 成長促進に向けた戦略と執行の分業体制

経営理念

経営方針

中長期ビジョン

資本政策・M&A

経営戦略

執行戦略

執行アクション

### 2023年9月26日より代表取締役 2名体制へ

当社の持続的な成長と更なる企業価値の向上をより強力に推進することを目的とした異動（代表取締役の増員）。経営における協力・分担・牽制を行い、経営状況や経営環境の変化に迅速に対応していく。

代表取締役 会長 CEO（旧：代表取締役 社長）

米津 健一



略歴

1981年 4月 (株)豊田自動織機入社  
1983年 1月 (株)ほるぷ入社  
1985年 1月 PM社（個人事業主）入社  
（現(株)プロデュースメディア）  
1994年 8月 当社設立、代表取締役社長  
2023年 9月 当社代表取締役会長（現任）

代表取締役 社長 COO（旧：営業本部 本部長）

辻村 都雄



略歴

1991年 4月 株式会社リクルート入社  
2008年 4月 結婚情報誌ゼクシィ事業部門 営業統括部 営業執行役員  
2015年 4月 マリッジ&ファミリー事業 執行役員 事業本部長  
2018年 10月 B. MARKETING株式会社 代表取締役社長  
（現バスケットボール・コーポレーション株式会社）  
2022年 4月 株式会社メイトックフィルダーズ 代表取締役社長  
2023年 7月 当社入社 営業本部長  
2023年 9月 当社代表取締役社長（現）

## 会社概要

会社名	日本情報クリエイト株式会社	
設立	1994年8月	
所在地	宮崎県都城市上町13街区18号	
従業員数	327名（2025年6月末時点）うち正社員 312名	
事業内容	不動産事業者向け業務支援システム及びサービスを提供	
経営陣	代表取締役 会長 CEO	米津 健一
	代表取締役 社長 COO	辻村 都雄
	取締役 開発・サポート統括部長	丸田 英明
	取締役 開発・サポート統括管理部長	瀬之口 直宏
	取締役 事業統括 事業部長	渡邊 良
	社外取締役	山元 理
	取締役 監査等委員	宮崎 智明
	社外取締役 監査等委員	三浦 洋司
	社外取締役 監査等委員	古瀬 智子
上場市場	東証グロース	証券コード 4054

事業所  
札幌/旭川/仙台/郡山/高崎/新潟  
新宿/立川/埼玉/船橋/千葉/宇都宮/横浜/町田  
大阪/京都/神戸/金沢/名古屋/浜松/静岡  
広島/岡山/松山/  
福岡/熊本/鹿児島/宮崎（本社）



## 当社の特徴 | 不動産特化型SaaS企業、プラットフォームを目指す

売上推移

**31期連続増収**

事業概要

**不動産DXを推進する  
プラットフォームを目指す**

テクノロジーを活用して不動産賃貸・  
売買に関する業務ソリューションを提供

賃貸管理システム  
導入実績

**No.1** ※1

導入事業所数（累計）：5,557事業者  
※2025年6月末時点

国内事業所数

**28拠点**

※2025年6月末時点

低い解約率

**0.4%**

平均月次解約率

※2025年6月期 実績

MRR

**3億 31百万**

売上高の約79%がストック売上

※2025年6月末時点

※1：2020年全国賃貸管理ビジネス協会WEBアンケート調べ(2020年1月17日～2020年1月31日、2020年2月14日～2020年2月20日)

## SaaS × 不動産テック領域に一気通貫のプロダクトラインナップを提供

不動産仲介会社向け

Brokerage solutions

賃貸管理会社向け

Property management solutions

不動産業務フローに沿った一気通貫のソリューションを提供

業者間物件共有・物件仕入

### 業者間物件共有

不動産事業者間で行われる物件情報の共有・仕入業務をデジタル化

リアプロBB



リアプロ



集客・追客

### 集客支援・追客支援

ホームページでの集客支援及び大手ポータルサイトへの掲載支援

不動産ホームページ制作ツール  
Web Manager Pro3



不動産ポータルサイト一括掲載  
物件データ連動



CRM | 顧客管理



契約

### 契約支援

オンラインでの不動産取引を支援、申込み、重説から契約までスマホで完結

オンライン入居申込  
電子入居申込



IT重説



オンライン契約システム  
電子契約



賃貸管理

### 賃貸管理支援

入居管理、更新管理、請求管理、入金管理、オーナー送金、修繕管理など、幅広い業務をシステムで効率化

賃貸革命11



オーナー提案AIロボII



オーナー向け  
満室戦略レポート  
自動作成ロボ

入居者・オーナー管理

### コミュニケーション支援

オーナーや入居者との連絡を効率化、専用スマホアプリで適切なコミュニケーションを実現、トラブル防止にも。

オーナーコミュニケーションサービス  
くらさぼ回線  
オーナーアプリ



入居者コミュニケーションサービス  
くらさぼ回線  
入居者アプリ



### 経営分析支援

賃貸革命に蓄積されたデータを自動分析し、賃貸管理状況の見える化を実現。分析作業の効率化にも。

経営分析レポート自動作成ツール  
賃貸革命10  
経営分析オプション



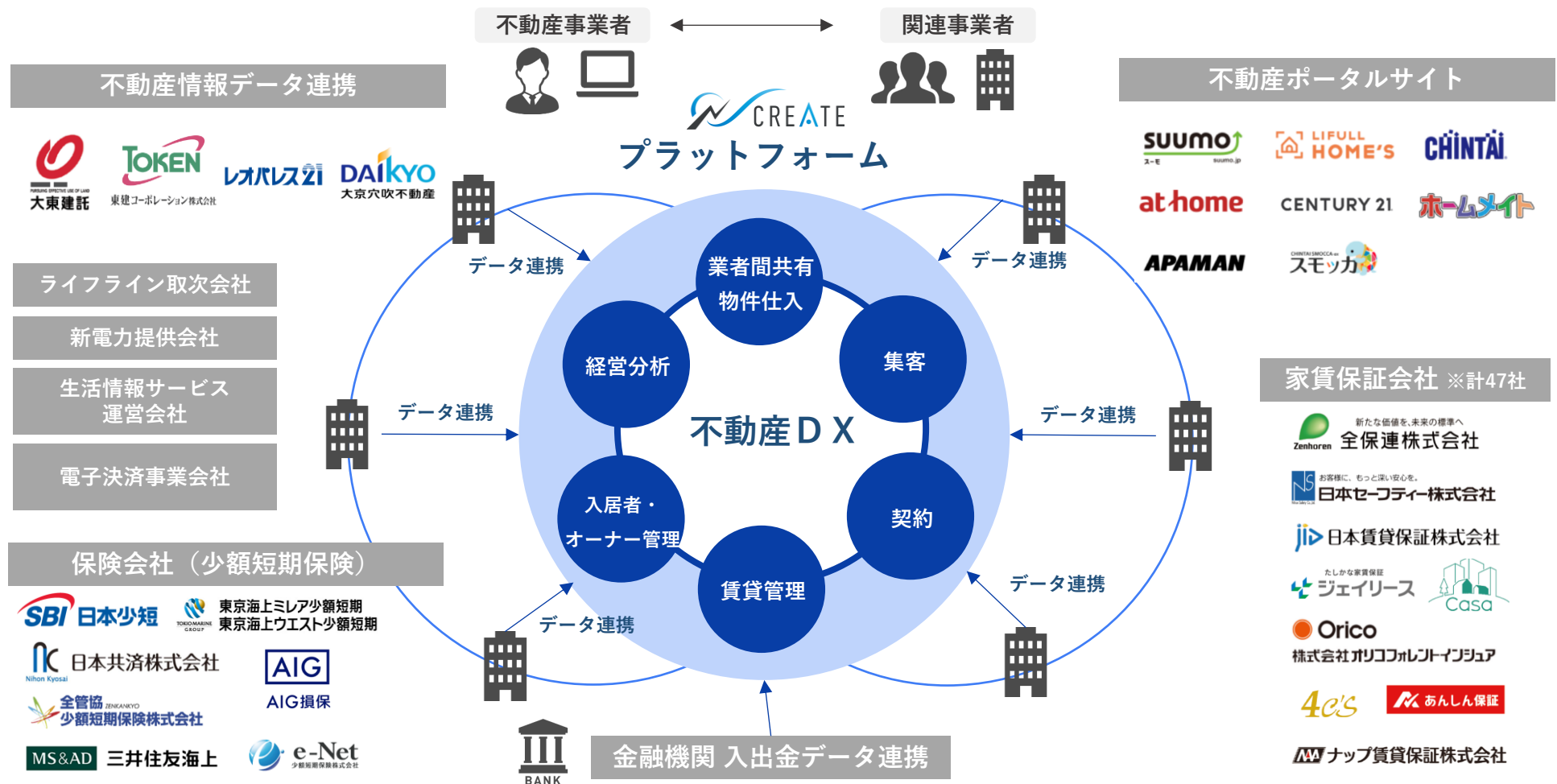
### クリエイティブ賃貸住宅インデックス

賃料及び空室率に関する指標の情報提供サービス



# プラットフォームにより不動産仲介会社、賃貸管理会社向けに多彩なサービスを提供

不動産事業者と繋がる関連事業者との手続きもAPI連携(データ連携)で効率化



## 成長する市場環境

### 成長する不動産テック業界

2030年度予測

市場規模：**2兆3,780** 億円

不動産テック業界は飛躍的な市場拡大が見込まれ、当社製品へのニーズは今後も拡大。

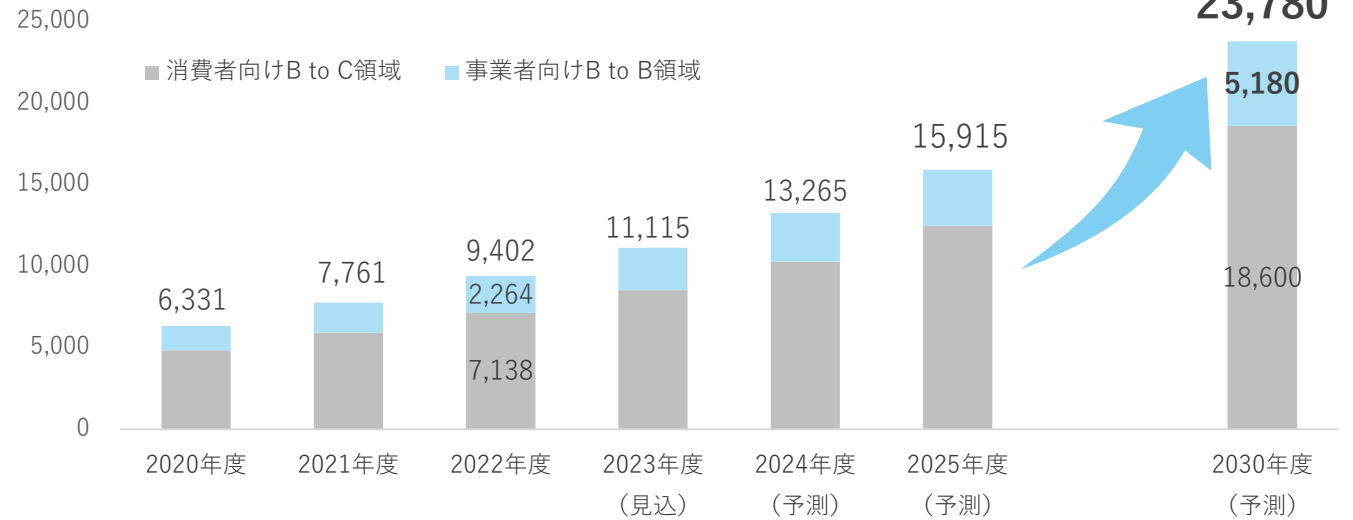
### 宅建業者数の推移

業者数は**13万前後**で安定

法人業者が微増、個人業者は減少。不動産事業者の開業・廃業による入れ替わりがあり、全体的には横ばいで、安定した市場環境が保たれている。

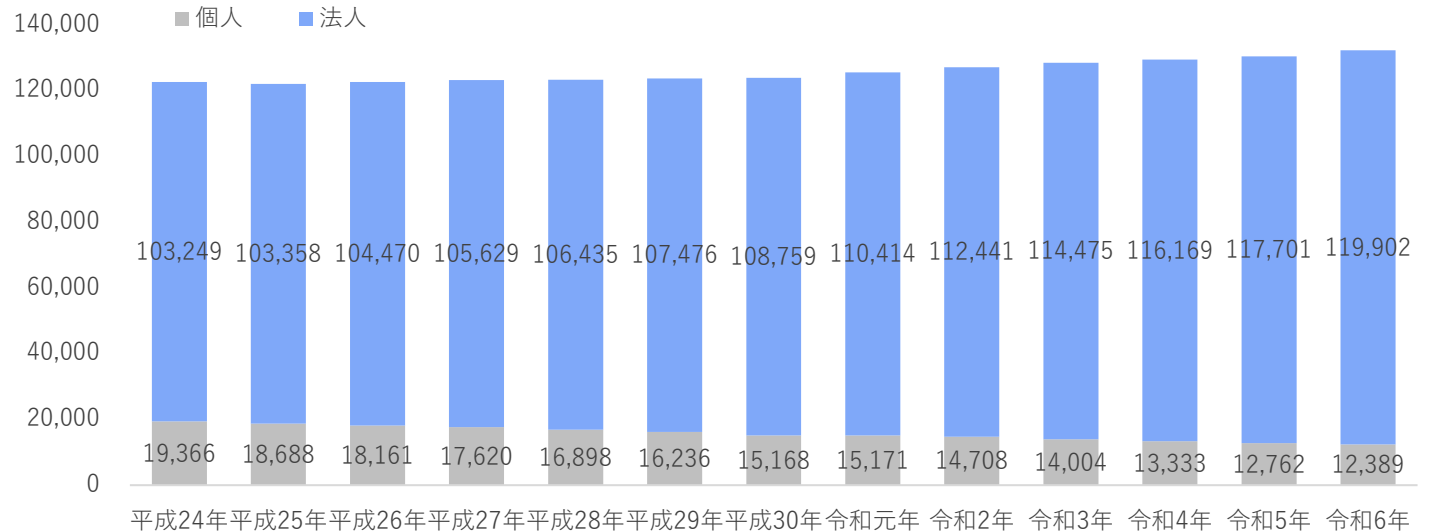
### 「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」

(億円)



出所：(株)矢野経済研究所 「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」 (2024年4月)

### 「宅地建物取引業者数の推移 (令和6年度末)」



出典：不動産適正取引推進機構 令和6年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について 「宅地建物取引業者数の推移」

## 成長する市場環境

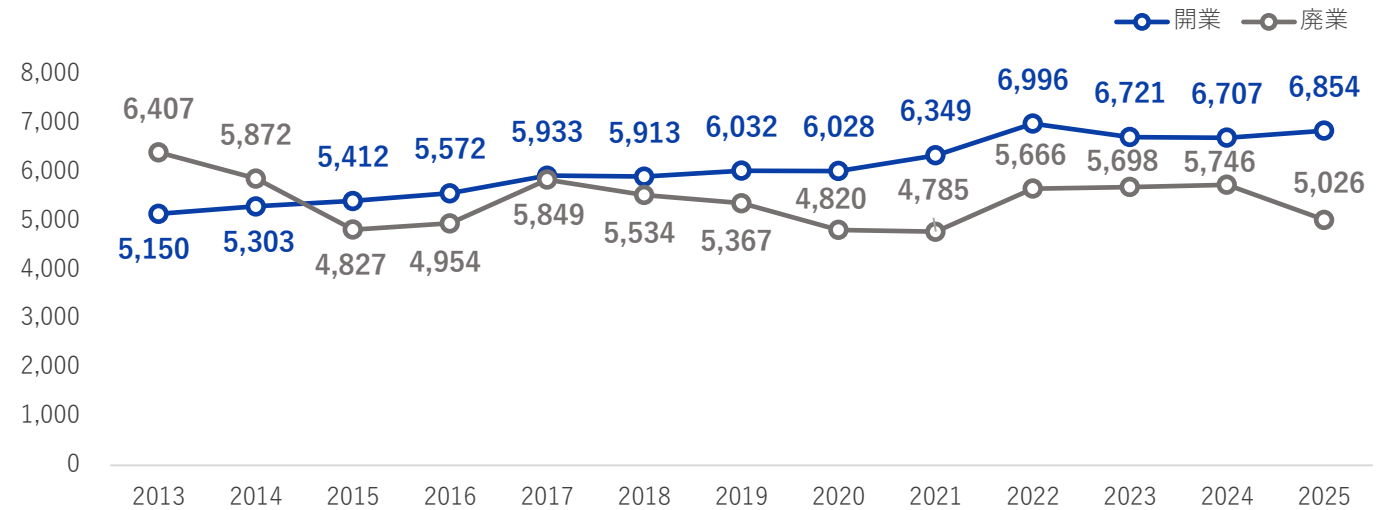
### 新規開業による IT設備投資需要

毎年6,000~7,000事業者以上が開業、デジタルネイティブ世代の参入はDX向上の追い風に。

### 不動産DXで業界の 労働生産性改善を図る

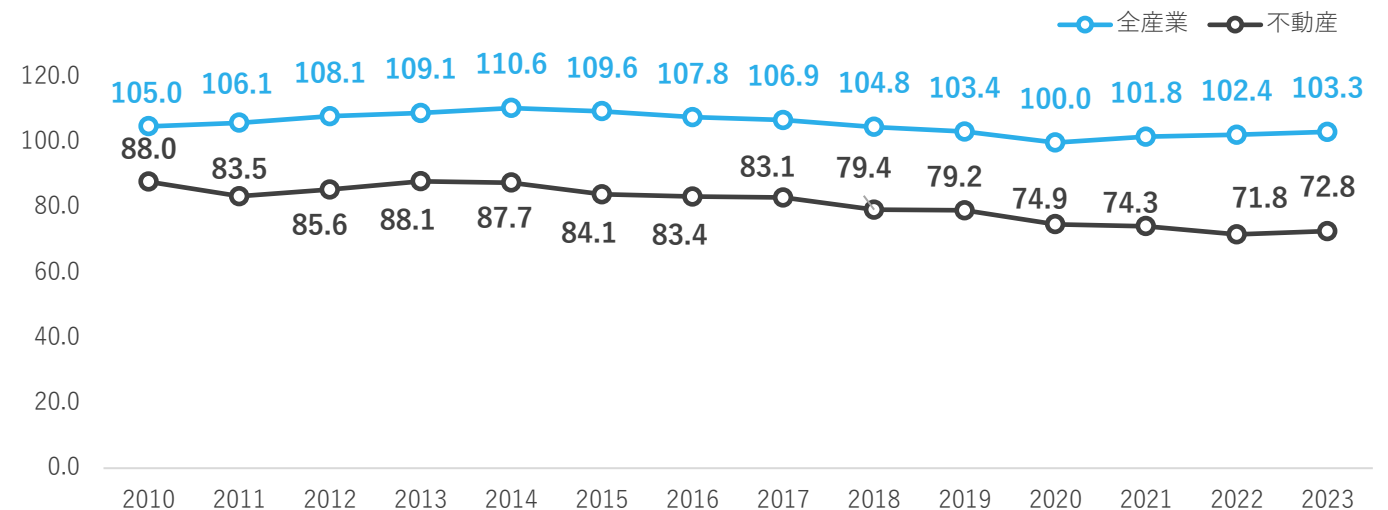
不動産業界の労働生産性は低く、改善に向けたDX需要は今後も高まる。当社は、業務を幅広く網羅した一気通貫の商品ラインナップで業界の労働生産性改善を支援する。

#### ■ 宅建業者数増減の推移



出典：不動産適正取引推進機構 令和6年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について「宅地建物取引業者数の推移」

#### ■ 労働生産性指数の推移

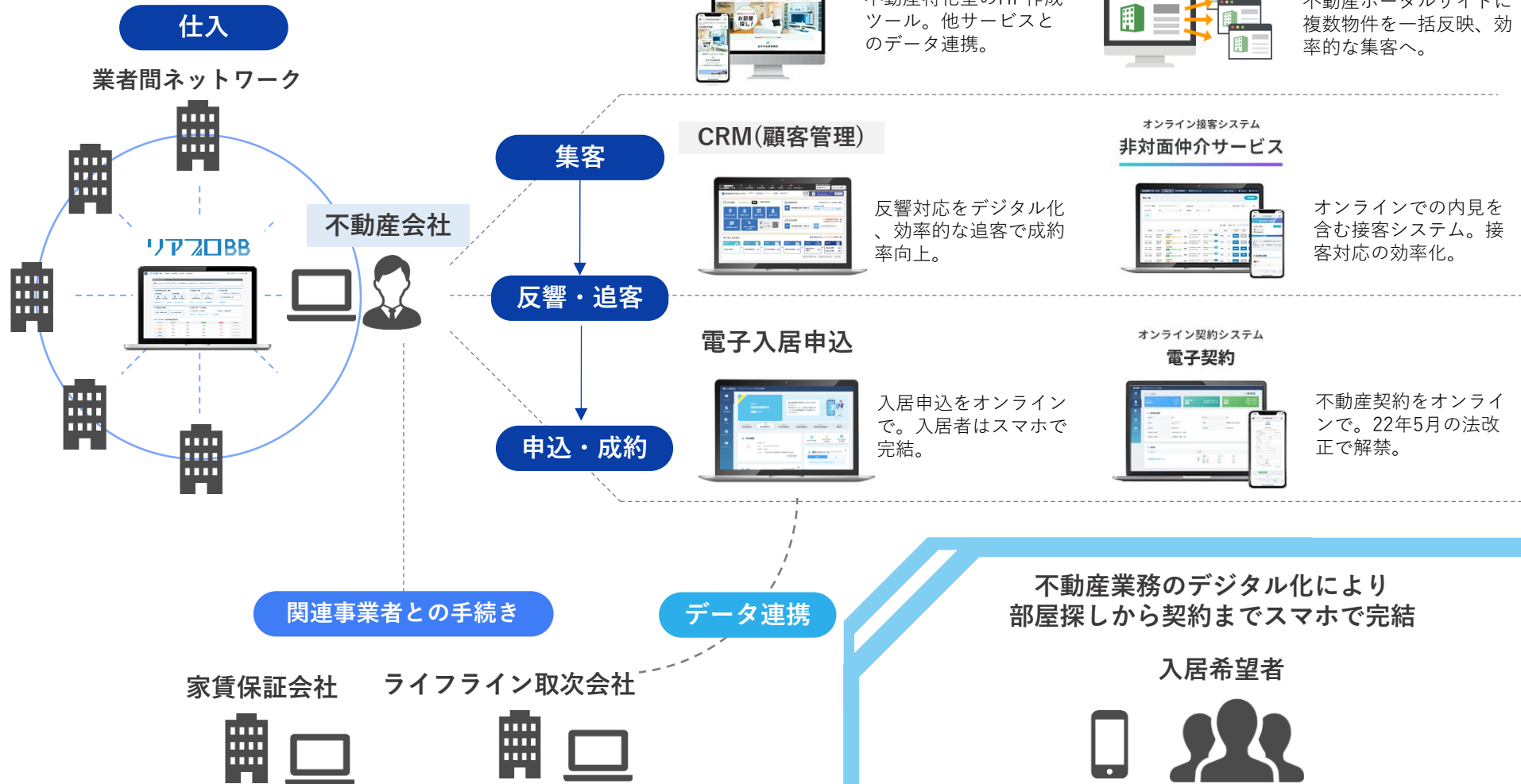


出典：総務省「令和6年度 ICTの経済分析に関する調査」

※実質労働生産性（実質GDP/雇用者数）の推移を指数（2000年=100）として示したもの

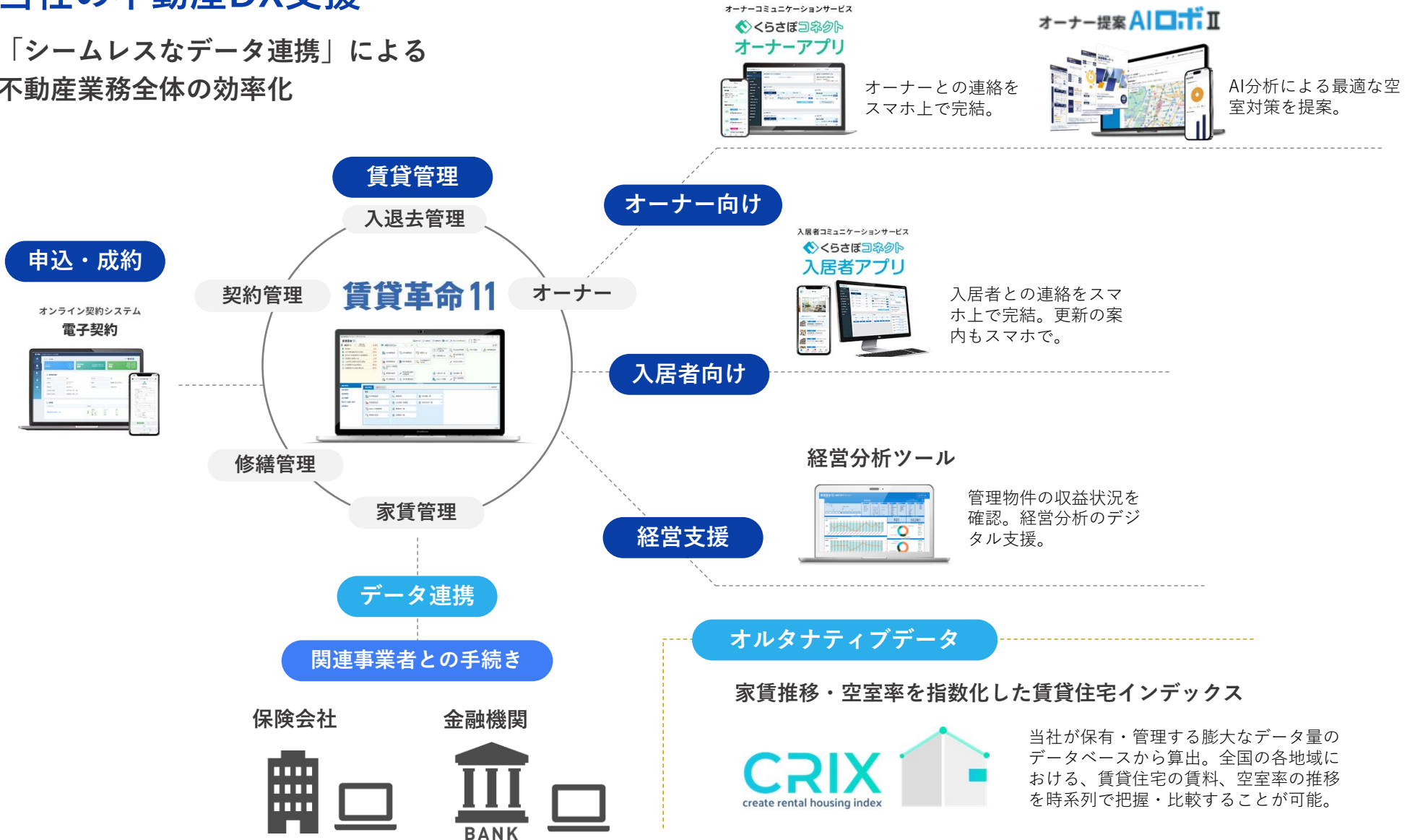
## 当社の不動産DX支援

「シームレスなデータ連携」による  
不動産業務全体の効率化

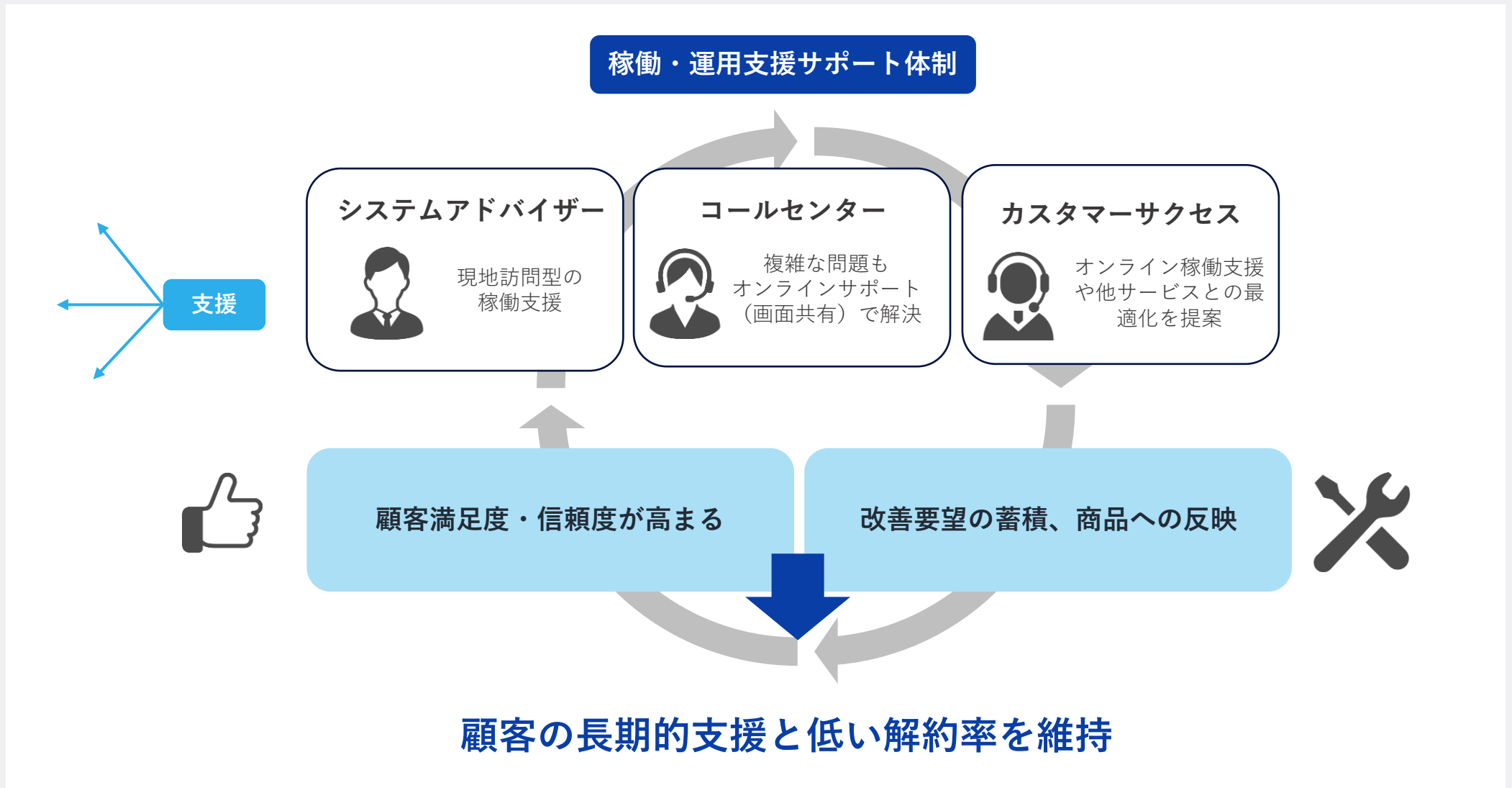


## 当社の不動産DX支援

「シームレスなデータ連携」による  
不動産業務全体の効率化

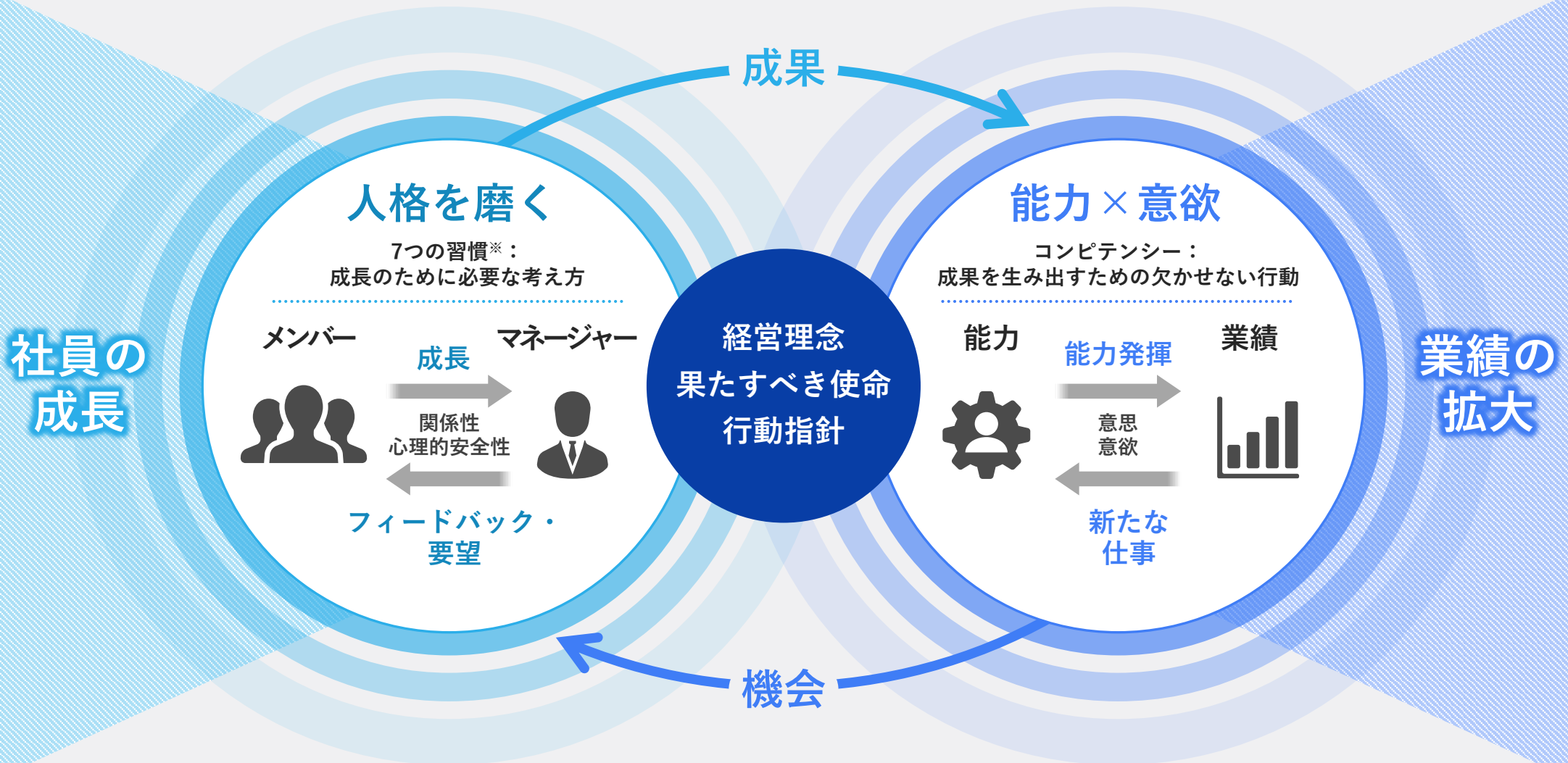


## 低い解約率維持に向けた運用支援サポートと製品改善による 長期的顧客支援



人材戦略

教育体制の強化を通じて社員の成長を業績の拡大につなげる



※ アメリカのビジネス思想家スティーブン・R・コヴィーによって書かれた、成功し続けるための基本的な習慣

### 人的資本

# 社員総活躍に向けて3か年計画をスタート 新人事制度の構築と教育研修を拡充

#### 新人事制度



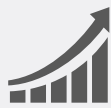
- **新人事制度の浸透**  
社員のパフォーマンスと評価がつながる仕組みを見直し、社員のモチベーション向上につながる新人事制度を構築
- **社員の待遇改善を実施**

#### 教育・研修制度



- **全社員対象「7つの習慣研修」**当社が社員に求める価値観の共有
- **新入社員研修、中途社員研修**の充実化
- **立ち上がり支援**（新卒・中途）  
業務開始1か月後にアンケートを実施。業務が軌道に乗り本人のパフォーマンスが発揮できるようサポート
- **管理職研修**（外部講師も活用）マネジメント研修、目標設定・フィードバック研修
- **次世代経営者・リーダー研修**で当社の次世代を担う人材候補を一定数確保し、次世代経営者、リーダーを育成

#### 社員の パフォーマンス 向上



- **社員の能力を生かす組織づくり**  
今までの組織体制を見直し、社員の能力をさらに生かせる部署を新設（システムアドバイザー課）
- **キャリア申告制度**  
社員のキャリアアップを支援すべく、キャリア申告シートにより各社員の意向を把握

# 本資料の取り扱いについて

## (将来見通しに関する注意事項)

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願い致します。

関わる全ての人を  
HAPPYに



日本情報クリエイト株式会社